

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»

**ОБЛІКОВО-ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ ІННОВАЦІЙНОЇ
ВЗАЄМОДІЇ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В КОНТЕКСТІ
ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ**

За загальною редакцією Т. В. Калінеску

Харків «ХАІ» 2023

УДК 336:330.341.1-044.922

О17

Колектив авторів:

Н. О. Бондар, О. В. Гребенікова, О. В. Дегтярєва, О. В. Дзюбенко,
А. С. Зінчук, Т. В. Калінеску, Г. С. Ліхоносова, А. С. Машкіна,
Г. В. Столярчук, М. С. Татар, О. В. Тофанюк, В. А. Фурсова

Рецензенти:

д-р екон. наук, проф. О. І. Павликівська, д-р екон. наук, проф.
О. В. Стащук, д-р екон. наук, проф. Г. Ю. Кучерова

Затверджено на засіданні вченої ради університету як монографію
(протокол № 6 від 26.01.2022)

Обліково-фінансовий механізм інноваційної взаємодії суб'єктів
О-17 господарювання в контексті трансформації економіки [Текст] :
монографія / Н. О. Бондар, О. В. Гребенікова, О. В. Дегтярєва та ін.;
за наук. ред. Т. В. Калінеску. – Харків : Нац. аерокосм. ун-т
ім. М. Є. Жуковського «Харків. авіац. ін-т», 2023. – 160 с.

ISBN 978-966-662-910-7

Монографію присвячено питанням формування обліково-фінансового механізму інноваційної взаємодії суб'єктів господарювання в контексті трансформації економіки. Розглянуто тенденції змін соціально-економічних відносин в Україні та впровадження обліково-фінансових механізмів соціально-економічного розвитку суб'єктів господарювання. Визначено умови обліково-фінансової взаємодії суб'єктів господарювання на підставі трансформації економіки знань та соціально-поведінкових обмежень. Запропоновано систему факторів формування інноваційної обліково-фінансової взаємодії суб'єктів господарювання в умовах руйнування сталих соціально-економічних ланцюгів. Визначено рівень розвитку економіки знань та готовності до інноваційної обліково-фінансової взаємодії суб'єктів господарювання.

Для наукових працівників, фахівців у галузі фінансів, економіки та управління, викладачів, аспірантів і студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів.

Іл. 10. Табл. 23. Бібліогр.: 220 назв

УДК 336:330.341.1-044.922

ISBN 978-966-662-910-7

© Колектив авторів, 2023

© Національний аерокосмічний

університет ім. М. Є. Жуковського

«Харківський авіаційний інститут», 2023

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА.....	5
Розділ 1 ТЕНДЕНЦІЇ ЗМІН СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ ТА ВПРОВАДЖЕННЯ ОБЛІКОВО-ФІНАНСОВИХ МЕХАНІЗМІВ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ	8
1.1 Особливості реалізації обліково-фінансових механізмів суб'єктів господарювання.....	8
1.2 Фактори запровадження соціально-поведінкових обмежень в умовах глобальних обліково-фінансових змін.....	19
1.3 Формування концепції впливу соціально-поведінкових обмежень на обліково-фінансовий механізм взаємодії суб'єктів господарювання.....	25
Розділ 2 ВИЗНАЧЕННЯ УМОВ ОБЛІКОВО-ФІНАНСОВОЇ ВЗАЄМОДІЇ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ НА ПІДСТАВІ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ ТА СОЦІАЛЬНО-ПОВЕДІНКОВИХ ОБМЕЖЕНЬ	32
2.1 Оцінювання впливу економіки знань на фінансово-економічні показники діяльності суб'єктів господарювання.....	32
2.2 Формалізація обліково-фінансових ефектів за наслідками переорієнтації ланцюгів взаємодії суб'єктів господарювання.....	41
2.3 Прогнозування впливу соціально-поведінкових обмежень на формування механізму інноваційної обліково-фінансової взаємодії суб'єктів господарювання.....	48
Розділ 3 СИСТЕМА ФАКТОРІВ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ОБЛІКОВО-ФІНАНСОВОЇ ВЗАЄМОДІЇ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УМОВАХ РУЙНУВАННЯ СТАЛИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ЛАНЦЮГІВ.....	68
3.1 Розроблення стратегем обліково-фінансових заходів залучення персоналу до інформатизації та активізації економіки знань.....	68
3.2 Сценарний підхід до визначення рівня результативності діяльності суб'єктів господарювання в умовах соціально-поведінкових обмежень.....	72
Розділ 4 ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ ТА ГОТОВНОСТІ ДО ІННОВАЦІЙНОЇ ОБЛІКОВО-ФІНАНСОВОЇ ВЗАЄМОДІЇ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ	84
4.1 Управління ризиками інноваційної обліково-фінансової взаємодії суб'єктів господарювання в умовах соціально-поведінкових обмежень.....	84
4.2 Моделювання причиново-наслідкових зв'язків суспільно-поведінкових обмежень з результативністю діяльності суб'єктів господарювання.....	90

4.3	Корегування архітекtonіки регіональних соціально-поведінкових обмежень з урахуванням ефектів обліково-фінансової взаємодії суб'єктів господарювання	104
Розділ 5	ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВО-ФІНАНСОВИХ МЕХАНІЗМІВ ІННОВАЦІЙНОЇ ВЗАЄМОДІЇ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ	115
5.1	Таргетування обліково-фінансової взаємодії суб'єктів господарювання в умовах соціально-поведінкових обмежень	115
5.2	Визначення інтегральної результативності взаємодії суб'єктів господарювання на рівні різних стейкхолдерів	120
5.3	Оцінювання ефективності обліково-фінансових механізмів взаємодії суб'єктів господарювання в умовах цифровізації національної економіки	128
	БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК	142

ПЕРЕДМОВА

Процеси соціально-економічної невизначеності господарських перспектив, спричинених різними глобальними викликами сучасності, формують глобальний запит на побудову принципово нового логічного концепту формування обліково-фінансового механізму інноваційної взаємодії суб'єктів господарювання.

В умовах трансформаційних процесів суб'єкти господарювання мають змінювати характер взаємодії, модифікувати механізми співпраці один з одним, здійснювати концентрацію можливостей на основі об'єднання зусиль, ресурсів, знань для нової якості взаємодії один з одним, з органами державної влади й місцевого самоврядування, регіональними громадами та населенням для протидії глобальним викликам шляхом активізації найбільш ефективних форм, методів, видів і механізмів взаємодії та створення нової філософії ціннісних і мотиваційних орієнтирів соціально-економічної взаємодії.

Метою монографії є обґрунтування теоретичних засад і практичних рекомендацій щодо формування обліково-фінансового механізму інноваційної взаємодії суб'єктів господарювання в контексті трансформації економіки.

Перший розділ колективної монографії «Тенденції змін соціально-економічних відносин в Україні та впровадження обліково-фінансових механізмів соціально-економічного розвитку суб'єктів господарювання» присвячено поглибленому аналізу особливостей реалізації обліково-фінансових механізмів суб'єктів господарювання.

У розділі розглянуто фактори запровадження соціально-поведінкових обмежень в умовах глобальних обліково-фінансових змін, визначено основні види пандемічних шоків. Розроблено концепцію впливу соціально-поведінкових обмежень на обліково-фінансовий механізм взаємодії суб'єктів господарювання як сукупність певних важелів у обліково-фінансовому механізмі діяльності суб'єкта господарювання, що формуються під впливом різних поведінкових чинників та спрямовуються на задоволення потреб як суб'єктів господарювання, так й інших людських цінностей та пріоритетів. Зазначена вище концепція дає змогу визначити вплив кожного поведінкового чинника на результати фінансової діяльності суб'єкта господарювання, оцінити ефективність здійснення різних операцій в процесі взаємодії, підбити підсумки та прийняти правильні рішення на всіх етапах багатогранних взаємовідносин.

У написанні підрозділу 1.1 брав участь О. В. Дзюбенко, підрозділу 1.2 – М. С. Татар, підрозділу 1.3 – Т. В. Калінеску.

У другому розділі колективної монографії «Визначення умов обліково-фінансової взаємодії суб'єктів господарювання на підставі трансформації економіки знань та соціально-поведінкових

обмежень» здійснено оцінювання впливу економіки знань на фінансово-економічні показники діяльності суб'єктів господарювання і прогнозування впливу соціально-поведінкових обмежень на формування механізму інноваційної обліково-фінансової взаємодії суб'єктів господарювання.

У написанні підрозділу 2.1 брала участь А. С. Машкіна, підрозділу 2.2 – Г. В. Столярчук, підрозділу 2.3 – М. С. Татар.

У *третьому розділі* монографії **«Система факторів формування інноваційної обліково-фінансової взаємодії суб'єктів господарювання в умовах руйнування сталих соціально-економічних ланцюгів»** розроблено стратегію обліково-фінансових заходів залучення персоналу до інформатизації та активізації економіки знань, запропоновано сценарний підхід до визначення рівня результативності діяльності суб'єктів господарювання в умовах соціально-поведінкових обмежень, здійснено моделювання системи нівелювання економічних втрат суб'єктів господарювання внаслідок перманентності соціально-поведінкових обмежень.

У написанні підрозділу 3.1 брали участь О. В. Дегтярьова, А. С. Машкіна, підрозділу 3.2 – Н. О. Бондар, підрозділу 3.3 – О. В. Гребенікова.

У *четвертому розділі* колективної монографії **«Визначення рівня розвитку економіки знань та готовності до інноваційної обліково-фінансової взаємодії суб'єктів господарювання»** запропоновано заходи з управління ризиками інноваційної обліково-фінансової взаємодії суб'єктів господарювання в умовах соціально-поведінкових обмежень. Здійснено моделювання причиново-наслідкових зв'язків суспільно-поведінкових обмежень з результативністю діяльності суб'єктів господарювання і корегування архітектури регіональних соціально-поведінкових обмежень з урахуванням ефектів обліково-фінансової взаємодії суб'єктів господарювання.

У написанні підрозділу 4.1 брала участь В. А. Фурсова, підрозділу 4.2 – Г. С. Ліхоносова, підрозділу 4.3 – О. В. Тофанюк, А. С. Зінчук.

У *п'ятому розділі* колективної монографії **«Формування обліково-фінансових механізмів інноваційної взаємодії суб'єктів господарювання»** визначено інтегральну результативність взаємодії суб'єктів господарювання на рівні різних стейкхолдерів відповідно до таргетування вибіркової обліково-фінансової взаємодії суб'єктів господарювання в умовах соціально-поведінкових обмежень. Оцінено ефективність обліково-фінансових механізмів взаємодії суб'єктів господарювання в умовах цифровізації національної економіки.

У написанні підрозділу 5.1 брала участь Г. С. Ліхоносова, підрозділу 5.2 – О. В. Гребенікова, підрозділу 5.3 – О. В. Тофанюк.

У цілому монографія **«Обліково-фінансовий механізм інноваційної взаємодії суб'єктів господарювання в контексті трансформації економіки»**

– Ґрунтовне дослідження колективу авторів, яке має теоретичне і практичне значення. Перш за все вона дає цілісне уявлення про умови та засоби трансформації механізму взаємодії суб'єктів господарювання відповідно до перебігу сучасних глобальних викликів.

Теоретико-прикладне значення полягає у розробленні й обґрунтуванні науково-практичних положень щодо формування обліково-фінансового механізму інноваційної взаємодії суб'єктів господарювання в контексті трансформації економіки знань та соціально-економічних обмежень. Визначення основних проблем, що стримують інноваційну взаємодію суб'єктів господарювання, оцінювання і прогнозування впливу соціально-поведінкових обмежень на фінансово-економічні показники діяльності суб'єктів господарювання сприятимуть виробленню якісно нових, більш цілеспрямованих підходів до активізації та трансформації процесів інноваційної взаємодії й дадуть змогу підвищити рівень обґрунтованості управлінських рішень під час взаємодії суб'єктів господарювання для протидії негативним наслідкам глобальних викликів.

Розділ 1

ТЕНДЕНЦІЇ ЗМІН СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ ТА ВПРОВАДЖЕННЯ ОБЛІКОВО-ФІНАНСОВИХ МЕХАНІЗМІВ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

1.1 Особливості реалізації обліково-фінансових механізмів суб'єктів господарювання

Згідно з певною концепцією [9] фінанси мають тісний взаємозв'язок із економічними процесами в країні. Як інструмент розподілу та перерозподілу створеного в суспільстві ВВП фінанси впливають на виробництво, стимулюючи або, навпаки, стримуючи його зростання. Однак такий вплив не є іманентним, а здійснюється за допомогою відповідного фінансового механізму. Фінансовий механізм – це цілісна сукупність методів, форм, інструментів та важелів впливу на процеси формування, розподілу та використання фінансових ресурсів з метою забезпечення сталих темпів економічного зростання. Ефективне функціонування такого механізму можливе лише за умови наявності дієвої системи управління із відповідним організаційним, інформаційним і нормативно-правовим забезпеченням. Під цілісною сукупністю методів, форм, інструментів та важелів ми розуміємо їх узгоджену дію.

Таке визначення фінансового механізму відображає як його кількісний (фінансові ресурси, що формуються, розподіляються та використовуються), так і якісний зміст (цілісну сукупність методів, форм, інструментів та важелів). Водночас воно позбавлене загальнозживаного, утім дещо незрозумілого у змістовому плані, акцентування на його впливі на соціально-економічні процеси, адже функціонування фінансового механізму може як прискорювати, так і сповільнювати їх. Тому сформульовано основну мету функціонування фінансового механізму – забезпечити сталі темпи економічного зростання. Реалізація цієї мети можлива лише за умови ефективного функціонування фінансового механізму в країні. Така ефективність значною мірою залежить від злагодженої взаємодії і використання арсеналу фінансових інструментів, важелів та методів впливу не лише для оптимального розподілу та перерозподілу наявних фінансових ресурсів, забезпечення їх ефективного використання, а й для максимальної мобілізації потенційних резервів, тобто формування та реалізації фінансового потенціалу економічного зростання.

Фінансовий механізм [81] можна одночасно визнати засобом практичної реалізації фінансових відносин у фінансовій діяльності підприємства; засобом реалізації управлінських рішень щодо формування, розподілу та використання фінансових ресурсів; засобом реалізації впливу

фінансів на господарську діяльність підприємств. Вплив фінансового механізму має як кількісну, так і якісну визначеність, оскільки фінанси (як економічні відносини) виконують свої функції (розподілу, регулювання та контролю) одночасно. Відповідно використання фінансового механізму для впливу на господарську діяльність підприємств передбачає застосування методів фінансового забезпечення та фінансового регулювання, які нерозривно пов'язані між собою, тобто під час реалізації одного з них одночасно реалізується інший. Фінансовий механізм доцільно вивчати як систему, елементами якої є фінансові інструменти (якими здійснюють вплив на фінансові ресурси) із вбудованими важелями та індикаторами, за допомогою яких такий вплив оцінюють. У системі управління фінансовими ресурсами підприємства фінансовий механізм є окремою підсистемою, функція якої полягає в безпосередній реалізації управлінського впливу. Поняття фінансового механізму та фінансового менеджменту не є тотожними, оскільки їх можна розглядати як окремі підсистеми в системі управління фінансовими ресурсами. Фінансовий менеджмент – система керування, в якій приймаються та реалізуються рішення щодо управлінського впливу. Фінансовий механізм у цьому випадку є тільки засобом реалізації вказаного впливу. Функціонування фінансового механізму в системі управління фінансовими ресурсами підприємства відбувається під впливом решти підсистем цієї системи, а також зовнішніх факторів, зумовлених функціонуванням держави та фінансового ринку. Отже, фінансовий механізм – це складова частина господарського механізму, єдиний для всієї фінансової системи країни інструментарій.

Фінансовий механізм підприємства можна подати як сукупність таких складових [81]:

- фінансові методи;
- фінансові відносини;
- фінансові важелі;
- правове забезпечення;
- нормативне забезпечення;
- інформаційне забезпечення.

Поряд з цим існує поняття «фінансово-економічний механізм підприємства» – це найважливіша складова його господарського механізму, що відбиває сукупність фінансових і економічних методів, способів, форм, інструментів і важелів, за допомогою яких здійснюється регулювання фінансово-економічних процесів і відносин з метою ефективного впливу на кінцеві результати діяльності підприємства [81]. Фінансово-економічний механізм можна подати як сукупність таких складових:

- функціональні підсистеми;
- підсистеми забезпечення;

- фінансово-економічні важелі;
- цілі.

Категорію «обліковий механізм» на цей час ще остаточно не визначено. У роботі [58] обліковий механізм зводиться до облікової політики. Вважається, що «ідеологією», головною складовою облікового механізму, є облікова політика. Облікова політика — сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання і подання фінансової звітності. Питання встановлення облікової політики більшістю підприємств постало в 2000 році й належить до компетенції власника (власників) підприємства, органу, уповноваженому управляти державним майном, органу, уповноваженому управляти корпоративними правами держави. Тому облікова політика може змінюватися тільки у тому випадку, якщо змінюються статутні вимоги, вимоги органу, який затверджує положення (стандарти) бухгалтерського обліку, а також якщо зміни забезпечать достовірне відображення подій або операцій у фінансовій звітності підприємства. У разі змінення облікової політики підприємству необхідно розкрити причини та її суть, суму коригування нерозподіленого прибутку на початок звітного року або обґрунтувати неможливість її достовірного визначення, а також факт повторного подання порівнянної інформації у фінансових звітах або недоцільність її перерахунку.

Фінансовий і обліковий механізми можна розглядати як методи управління і дії, спрямовані на досягнення мети діяльності суб'єкта господарювання.

Особливим суб'єктом господарювання є підприємство, що виробляє товари і послуги. Особливість підприємства полягає в тому, що воно генерує додану вартість. Отже, саме підприємство є джерелом створення і накопичення фінансових ресурсів. У своїй діяльності підприємство намагається досягнути головної мети. На сьогодні існує два варіанти головної мети діяльності підприємства:

- підвищення добробуту власників – максимізація ринкової вартості підприємства;
- максимізація прибутку підприємства за умови мінімізації його ризиків.

Підвищити добробут власників підприємства, що є головною метою його діяльності, можна тільки тоді, коли на ринку капіталу немає ніяких обмежень або дискримінації у встановленні цін на цінні папери, тобто діє принцип рівноваги попиту й пропозиції. Сьогодні в Україні ринок цінних паперів існує, але недостатньо розвинутий, фрагментарний, без достатнього інформаційного забезпечення. Тільки восени 2023 року уряд України у співпраці із зарубіжними партнерами планує запуснути реальний і повноцінний фондовий ринок. Отже, сьогодні підприємство може мати тільки другий варіант головної мети своєї діяльності:

максимізувати прибуток, одночасно мінімізуючи або підтримуючи незмінними ризики. Щоб виконати завдання максимізації прибутку, потрібно збільшити виторг і зменшити витрати. У цьому й полягає головна особливість фінансового механізму підприємства. Для збільшення виторгу необхідно, щоб продукція підприємства мала попит на ринку, була конкурентоспроможною і щоб її ціна мало відрізнялася від ринкової. І водночас потрібно, щоб ринкова ціна продукції покривала всі витрати і забезпечувала заплановану норму прибутку. Витрати підприємства поділяються на змінні, які можна віднести на продукцію, і постійні – витрати підприємства. Особливість облікового механізму підприємства полягає в тому, щоб правильно калькулювати витрати підприємства і розподілити їх між видами продукції. Особливо це стосується постійних витрат. Постійні витрати відображають те, наскільки автоматизоване виробництво має підприємство. Чим більша частка постійних витрат у загальних витратах підприємства, тим більш автоматизоване виробництво. Якщо постійні витрати великі, то виникає проблема їх калькуляції і розподілу між видами продукції. Якщо на якийсь вид продукції буде розподілено завелику частку постійних витрат, то це призведе до завищення його собівартості і відповідно до зниження прибутковості. Підвищення ціни на цей вид продукції призведе до зниження попиту на нього, зменшення виторгу і прибутку.

Проблему калькуляції і розподілу постійних витрат особливо гостро відчувають підприємства наукомісткого виробництва. Підприємство, що виробляє авіаційно-космічну техніку, є підприємством наукомісткого виробництва і на сьогодні має такі особливості, спричинені загальним станом економіки України:

- тривалий цикл виробництва (9–12 міс.);
- велика кількість підприємств-постачальників матеріалів і комплектувальних виробів (80–90 підприємств), що знаходяться як в Україні, так і за її межами;
- дрібносерійний характер виробництва;
- нерівномірність випуску та реалізації продукції в часі;
- експортна орієнтація виробництва, спричинена високою вартістю одиниці продукції і зниженим попитом на продукцію на внутрішньому ринку;
- необхідність постійно вдосконалювати як саму авіаційно-космічну техніку, так і технологію її виготовлення.

Усе це породжує проблеми управління фінансовим станом підприємства, серед яких найсуттєвішими є такі:

- тривалий цикл і дрібносерійний характер виробництва, нерівномірність у часі випуску продукції та труднощі з її збутом приводять до зростання обсягів запасів сировини, матеріалів, напівфабрикатів і готової продукції;

– великі обсяги товарно-матеріальних запасів і дебіторської заборгованості та їх низька оборотність приводять до збільшення частки оборотних активів у структурі активів підприємства, що породжує труднощі їх фінансування, знижує показники рентабельності і тим самим зменшує інвестиційну привабливість підприємства;

– потреба у великій кількості матеріалів, напівфабрикатів і комплектувальних виробів призводить до зростання кредиторської заборгованості, що, з одного боку, дає додаткові джерела фінансування оборотних активів, з іншого – потребує збалансування грошових потоків у часі;

– висока наукова місткість виробництва, постійне вдосконалення техніки і технології її виготовлення приводять до необхідності ризикових вкладень венчурного капіталу.

Для того щоб вирішити ці проблеми, потрібно виконувати фінансове прогнозування і планування виробництва, що обов'язково має закінчуватися бюджетуванням – складанням фінансових планів (бюджетів), починаючи з постачання матеріалів і комплектувальних виробів і закінчуючи реалізацією продукції. У процесі планування необхідно ухвалювати рішення, пов'язані з максимізацією прибутку підприємства, мінімізацією його ризиків, калькуляцією витрат і розподілом постійних витрат між видами продукції. Для підготовки таких рішень потрібно виконувати розрахунки за допомогою сучасних програмних засобів. А ці програмні засоби можна розробити, базуючись на математичних моделях, що відображають діяльність і фінансовий стан підприємства. Розроблення математичних моделей, достатньо простих і водночас таких, що дають змогу вирішити поставлені завдання, є актуальними на сьогодні.

Пропонуємо просту, але досить ефективну модель управління прибутком, калькулюванням і розподілом постійних затрат підприємства.

Як основу моделювання ціни продукції, прибутку і витрат підприємства застосуємо операційний аналіз або аналіз витрат, прибутку та обсягу виробництва (CVP-аналіз) [129] – аналітичний підхід до вивчення взаємозв'язку між витратами та доходами для різних обсягів виробництва і реалізації.

Основні параметри, що аналізуються, такі:

- виторг від реалізації;
- ціна продукції;
- затрати на виробництво і реалізацію продукції;
- операційний прибуток.

Ключові елементи операційного аналізу:

- аналіз беззбитковості;
- цільове планування прибутку;
- операційний леверидж;

– чутливість.

Операційний аналіз дав змогу визначити:

– обсяги реалізації, необхідні для покриття всіх витрат та отримання прибутку;

– величину прибутку для заданого обсягу реалізації;

– оптимальну структуру витрат;

– вплив зміни величини витрат, обсягу та ціни реалізації на прибуток підприємства.

В основу операційного аналізу в його стандартному (класичному) варіанті покладено такі припущення:

а) всі витрати поділяють на постійні й змінні;

б) всю вироблену продукцію буде продано протягом планового періоду;

в) основним критерієм є валовий операційний прибуток;

г) ціна продукції постійна, що в свою чергу базується на таких припущеннях:

1) еластичність попиту відносно ціни висока;

2) ціна продукції стабільна;

д) змінні витрати на продукцію відносно стабільні, постійні і змінні витрати правильно визначено і розподілено;

е) у запланованому періоді можливі зміни обсягів виробництва, які забезпечують беззбитковість.

Крім того, в основу математичної моделі, що використовується для виконання аналізу, покладено такі припущення:

а) усі інші параметри, крім обсягів, витрат і доходів, залишаються незмінними;

б) зберігається постійне співвідношення між обсягами реалізації різних видів продукції;

в) витрати і доходи є лінійними функціями обсягу реалізації;

г) аналіз має сенс тільки у відносно короткому (релевантному періоді), тобто тоді, коли виконуються умови а) – в).

Щодо класичного операційного аналізу, то якщо підприємство випускає один вид продукції, основне рівняння операційного аналізу має вигляд

$$S - V_s - F = P_g, \quad (1.1)$$

де S – виторг від реалізації; V_s – змінні витрати; F_d – постійні витрати; P_g – валовий прибуток.

Сума змінних і постійних витрат — це собівартість продукції:

$$C = V_s + F. \quad (1.2)$$

З урахуванням (1.2) рівняння (1.1) можна записати так:

$$S - C = P_g.$$

Обсяг реалізації й змінні витрати подамо таким чином:

$$S = PQ, V_s = VQ, \quad (1.3)$$

де P — ціна продукції; V – ставка змінних витрат; Q – кількість одиниць продукції.

Рівняння (1.1) з урахуванням (1.3) можна записати в розгорнутому вигляді:

$$PQ - VQ - F = P_g.$$

Показник валової маржі

$$M_g = S - V_s. \quad (1.4)$$

Тоді рівняння (1.1) з урахуванням (1.4) матиме вигляд

$$M_g - F = P_g.$$

У поглибленому операційному аналізі постійні витрати визначаються за формулою

$$F = F_d + F_{id}, \quad (1.5)$$

де F_d – прямі постійні витрати, які відносять безпосередньо на товар (fixed direct costs); F_{id} – непрямі постійні витрати всього підприємства (fixed indirect costs). Основне рівняння поглибленого операційного аналізу отримаємо з (1.1), урахуваючи (1.5):

$$S - V_s - F_d - F_{id} = P_g. \quad (1.6)$$

Сума змінних, прямих і непрямих постійних витрат – це собівартість продукції, яку визначено за повними витратами:

$$C = V_s + F_d + F_{id}.$$

Уведемо показник проміжної маржі

$$M_i = S - V_s - F_d.$$

Тоді рівняння (1.6) можна записати так:

$$M_i - F_{id} = P_g.$$

Валова маржа і проміжна маржа пов'язані між собою співвідношенням

$$M_g = M_i + F_d.$$

Якщо підприємство виготовляє і реалізує n видів товарів, то можна застосувати поглиблений операційний аналіз. Постійні витрати, що припадають на i -й вид товару, виходячи з (1.5), можна подати як

$$F_i = F_{di} + \xi_i F_{id}, \quad (1.7)$$

де F_{di} – прямі постійні витрати, які відносять на i -й вид товару; F_{id} – непрямі постійні витрати підприємства; ξ_i – ваговий коефіцієнт, що визначає частку непрямих постійних витрат, що припадає на i -й вид товару. Для всіх коефіцієнтів ξ_i виконується залежність

$$\sum_{i=1}^n \xi_i = 1.$$

Основне рівняння операційного аналізу для i -го виду товару, урахувавши (1.7), можна записати так:

$$S_i - V_{si} - F_{di} - \xi_i F_{id} = P_{gi}, \quad (1.8)$$

де S_i – виторг від реалізації; V_{si} – змінні витрати; P_{gi} – валовий прибуток i -го виду товару.

Вирази для валової маржі й проміжної маржі мають вигляд

$$\begin{aligned} M_{gi} &= S_i - V_{si}, \\ M_{ii} &= S_i - V_{si} - F_{di}. \end{aligned}$$

Валова маржа й проміжна маржа співвідносяться таким чином:

$$M_{gi} = M_{ii} + F_{di}. \quad (1.9)$$

Рівняння (1.8) можна записати, використовуючи вираз (1.9):

$$M_{ii} - \xi_i F_{id} = P_{gi}.$$

Виторг від реалізації й змінні витрати можна подати в такому вигляді:

$$S_i = P_i Q_i, \quad V_{si} = V_i Q_i, \quad (1.10)$$

де P_i, V_i, Q_i – ціна, ставка змінних витрат, обсяг випуску і реалізації i -го виду товару відповідно. Тоді рівняння (1.8) з урахуванням (1.10) матиме вигляд

$$P_i Q_i - V_i Q_i - F_{di} - \xi_i F_{id} = P_{gi}. \quad (1.11)$$

Собівартість i -го виду товару – це всі змінні і постійні витрати, що припадають на цей вид товару. З урахуванням (1.11) собівартість i -го виду товару можна виразити так:

$$C_i = V_i Q_i - F_{di} - \xi_i F_{id}. \quad (1.12)$$

Собівартість одиниці i -го виду товару можна знайти з (1.12):

$$C_{1i} = \frac{C_i}{Q_i} = V_i + \frac{F_{di} + \xi_i F_{id}}{Q_i}. \quad (1.13)$$

Прирівнявши праву частину (1.11) до нуля, знайдемо координати точки беззбитковості. Вирази для порогової кількості товару і порога рентабельності мають такий вигляд:

$$1 + Q_{0i} = \frac{F_{di} + \xi_i F_{id}}{P_i - V_i}, \quad S_{0i} = \frac{(F_{di} + \xi_i F_{id}) P_i}{P_i - V_i}. \quad (1.14)$$

Відносний запас фінансової міцності i -го виду товару визначається співвідношенням

$$\alpha_i = \frac{S_i - S_{0i}}{S_i}. \quad (1.15)$$

Підставивши в (1.15) вираз для порога рентабельності з (1.14) і перетворивши його, остаточно тримаємо

$$1 - \alpha_i = \frac{F_{di} + \xi_i F_{id}}{P_i - V_i}. \quad (1.16)$$

Коефіцієнт рентабельності ціни відносно повної собівартості одиниці i -го виду товару задаємо у вигляді

$$\beta_i = \frac{P_i - C_i}{C_i} \Rightarrow 1 + \beta_i = \frac{P_i}{C_i}. \quad (1.17)$$

Підставивши в (1.17) вираз повної собівартості одиниці товару (1.13), отримаємо

$$1 + \beta_i = \frac{P_i}{V_i + \frac{F_{di} + \xi_i F_{id}}{Q_i}}. \quad (1.18)$$

Щоб застосувати рівняння поглибленого операційного аналізу (1.11) для визначення ціни і обсягу випуску товару, необхідно додатково задати два параметри:

- відносний запас фінансової міцності;
- коефіцієнт рентабельності ціни відносно повної собівартості.

Поставимо завдання: розрахувати ціну P_i і обсяг випуску Q_i виду товару за умови, що задані параметри залишаються постійними.

Використаємо рівняння (1.16) і (1.18), з яких ці величини визначаються. Маємо систему двох рівнянь з двома невідомими P_i і Q_i :

$$\begin{cases} 1 - \alpha_i = \frac{F_{di} + \xi_i F_{id}}{P_i - V_i}, \\ 1 + \beta_i = \frac{P_i}{V_i + \frac{F_{di} + \xi_i F_{id}}{Q_i}}. \end{cases}$$

Після перетворень цих рівнянь отримаємо вирази для P_i і Q_i :

$$P_i = \left(1 - \frac{\beta_i}{\alpha_i(1 + \beta_i) - \beta_i}\right) V_i, \quad (1.19)$$

$$Q_i = \left(\frac{\alpha_i}{\beta_i(1 + \alpha_i)} - 1\right) \frac{F_{di} + \xi_i F_{id}}{V_i}. \quad (1.20)$$

Із аналізу (1.19) і (1.20) видно, що ціна P_i і обсяг випуску Q_i залежать від заданих параметрів α_i, β_i , ставки змінних витрат V_i , прямих постійних витрат F_{di} i -го виду товару і вагового коефіцієнта ξ_i . Знайти або підібрати вагові коефіцієнти ξ_i складно, а тому для більш точного визначення собівартості одиниці продукції потрібно збільшити прямі постійні витрати F_{di} . Пропонуємо один із способів такого збільшення – урахування цехових витрат.

Так, у кожному цеху підприємства існують постійні витрати, які можна визначити як цехові. Сумарні цехові витрати всього підприємства належать до непрямих постійних витрат. Але якщо цехові витрати можна розподілити між видами товарів, що виробляє підприємство, то це прямі постійні витрати. Проблема розподілу прямих постійних витрат між товарами, що виробляються в цехах, виникає з таких причин:

- у кожному з цехів немає закінченого циклу виробництва жодного виду продукції;
- у кожному цеху виконуються технологічні операції для декількох видів продукції одночасно;

– неможливо безпосередньо зафіксувати (калькулювати) частку постійних витрат цеху, що витрачається на кожен вид продукції.

Для точного обчислення собівартості товарів, що виробляє підприємство, необхідно розподілити цехові витрати між видами товарів як прямі постійні витрати за статтями калькуляції.

Розподіляти цехові витрати між видами товарів потрібно так, щоб об'єктивно відобразити в їх собівартості реальні затрати на виробництво кожного з цих товарів. Одним із способів такого розподілу може бути розподіл прямих постійних витрат пропорційно змінним витратам. Прямі змінні витрати визначаються точно, оскільки їх підраховують на стадії проектування технологічного процесу.

Постійні цехові витрати можна класифікувати за функціями, а всередині кожної функції – за статтями.

До постійних цехових витрат можна віднести:

а) управлінські витрати:

1) зарплата начальника цеху, його заступників, провідних спеціалістів;

2) зарплата дільничних і контрольних майстрів;

б) затрати на налагодження і ремонт основного технологічного обладнання:

1) зарплата фахівців і робітників з обслуговування і ремонту;

2) матеріали і напівфабрикати;

3) запасні частини, комплекти, інструменти, обладнання;

4) електроенергія;

в) транспортні затрати:

1) зарплата операторів і водіїв;

2) електроенергія;

3) енергоносії;

г) затрати на допоміжне обслуговування (прибирання, освітлення та ін.):

1) зарплата допоміжних робітників;

2) електроенергія;

д) розроблення і супровід програмного забезпечення:

1) зарплата програмістів;

2) витратні матеріали і технічне обслуговування комп'ютерів;

е) інші витрати.

Витрати кожного цеху формуються за результатами управлінського обліку на підприємстві, їх можна об'єднати за статтями калькуляції. Такі витрати можна подати у вигляді матриці цехових витрат:

$$[CFS] := (cfs_{i,j})_{N_e \times N_s},$$

де N_e – кількість статей калькуляції; N_s – кількість цехів.

За даними управлінського обліку можна визначити частку ставки змінних витрат i -го виду товару, що формується в j -му цеху. Такі дані можна подати у вигляді матриці розподілу ставок змінних витрат:

$$[CVS] := (cvs_{i,j})_{N_p \times N_s},$$

де N_p – кількість видів товарів.

Інформацію про розподіл ставок змінних витрат товарів між цехами можна задати у вигляді коефіцієнтів $k_{V_{ij}}$ ставки змінних витрат i -го виду товару, що формується в j -му цеху ($\sum_{j=1}^{N_s} k_{V_{ij}} = 1$). Коефіцієнт $k_{V_{ij}}$ можна розглядати як коефіцієнт трудомісткості виготовлення одиниці i -го виду товару, що припадає на j -й цех. Уведемо матрицю коефіцієнтів змінних витрат

$$[KVS] := (kvs_{i,j})_{N_p \times N_s},$$

кожен елемент якої можна записати так:

$$kvs_{i,j} = \frac{cvs_{i,j} Q_i}{V_{s,j}},$$

де Q_i – обсяг випуску i -го виду товару; $V_{s,j} = \sum_{i=1}^{N_p} cvs_{i,j} Q_i$ – змінні витрати, що формуються в j -му цеху. Елементи матриці $[KVS]$ – це коефіцієнти, що визначають частку змінних витрат підприємства на виготовлення i -го виду товару, яка формується в j -му цеху. Особливість матриці полягає в тому, що $\sum_{i=1}^{N_p} \sum_{j=1}^{N_s} kvs_{i,j} = 1$.

Для обчислення собівартості товарів, що виробляються на підприємстві, необхідно розподілити цехові витрати між видами товарів як прямі постійні витрати за статтями калькуляції. Такі витрати можна подати у вигляді матриці прямих постійних витрат

$$[CFG] := (cfg_{i,j})_{N_e \times N_p},$$

яку знайдемо як результат множення матриць:

$$[CFS] [KVS]^T = [CFG].$$

Особливість матриці $[CFG]$ полягає в тому, що

$$\sum_{i=1}^{N_p} \sum_{j=1}^{N_s} cfg_{i,j} = F_s,$$

де F_s – сумарні цехові витрати підприємства.

Для розподілу цехових витрат для того, щоб обчислити матрицю $[KVS]$, потрібно знати обсяги випусків товарів Q_i , але вони на етапі розподілу затрат, що відбувається до визначення цін і обсягів випуску товарів, ще невідомі. А тому, щоб розподілити цехові витрати, застосуємо ітераційну процедуру.

Таким чином, на етапі планування запропонована модель дає змогу розрахувати ціни і обсяги виробництва, калькулювати витрати, розподілити постійні та цехові витрати, а в процесі виробництва продукції – коригувати показники для того, щоб досягти головної мети діяльності підприємства – максимізувати його прибуток, що є також і головною особливістю реалізації обліково-фінансових механізмів суб'єктів господарювання.

1.2 Фактори запровадження соціально-поведінкових обмежень в умовах глобальних обліково-фінансових змін

Основним фактором запровадження соціально-поведінкових обмежень є виникнення та стрімке поширення коронавірусної інфекції, поява її нових штамів. У зв'язку з цим усі без винятку суб'єкти господарювання стикнулися з різними видами соціально-поведінкових обмежень, що проявляються у фізично-просторовій дистанції між ними у повсякденних комунікаціях та інтеракціях, зобов'язанні використовувати засоби індивідуального захисту, утриманні від контактів з особами, що мають симптоми гострих респіраторних захворювань, необхідності самоізоляції у разі виникнення зазначених симптомів, можливості працювати, відвідувати відповідні громадські заклади, переміщатися в інші регіони чи країни лише за наявності COVID-сертифіката або негативного ПЛР-тесту тощо (рисунок 1.1).

Соціально-поведінкові обмеження під час пандемії неминуче мають наслідком трансформацію багатьох сфер суспільної реальності, зміну характеру соціально-економічних комунікацій та формування нових правил, пов'язаних із соціально-біологічною безпекою під час глобальних викликів сучасності. Беззаперечно пандемія призвела до епідеміологічних, біологічних, соціальних, демографічних, економічних, політичних, культурних, інформаційно-медійних та інших змін. І ці зміни мали як негативний, так і позитивний характер.

Під час соціально-поведінкових обмежень на фоні пандемії спостерігається трансформація звичних способів соціально-економічної взаємодії суб'єктів, змінюється сприйняття ризиків у площині інформаційної атаки. З одного боку, розширилися комунікаційні контакти, що пов'язано з більшим використанням медіа та інтернету, суб'єкти господарювання перейшли на електронну комерцію, відбулися зміни в культурній сфері та дозвіллі громадян через масовий досвід освоєння мережевих комунікаційних практик та нових форм віртуального спілкування. З іншого боку, відбулося фізично-просторове дистанціонування суб'єктів, обмеження фізичних контактів, таких як рукостискання, уникання скупчень людей, практика самоізоляції, і, як наслідок, спілкування все більше відбувалося через мобільний зв'язок або

соціальні мережі, що не передбачає тактильного контакту між суб'єктами взаємодії, викликає психологічні проблеми, пов'язані з недостатністю особистого очного спілкування, потребою соціалізуватися, перебувати в колективі, збиратися у групи, спілкуватися, відвідувати різноманітні заходи та влаштовувати зустрічі, в безпосередньому спілкуванні бачити друзів, торкатися один одного при вітанні. Незважаючи на те, що сучасні дистанційні технології, віртуальне спілкування можуть допомогти зберігати, підтримувати і навіть розвивати соціальну, професійну й особисту взаємодію між суб'єктами, вони не можуть повністю замінити собою або навіть частково компенсувати живе спілкування, яке передбачає використання багатьох невербальних і емоційних засобів комунікації.

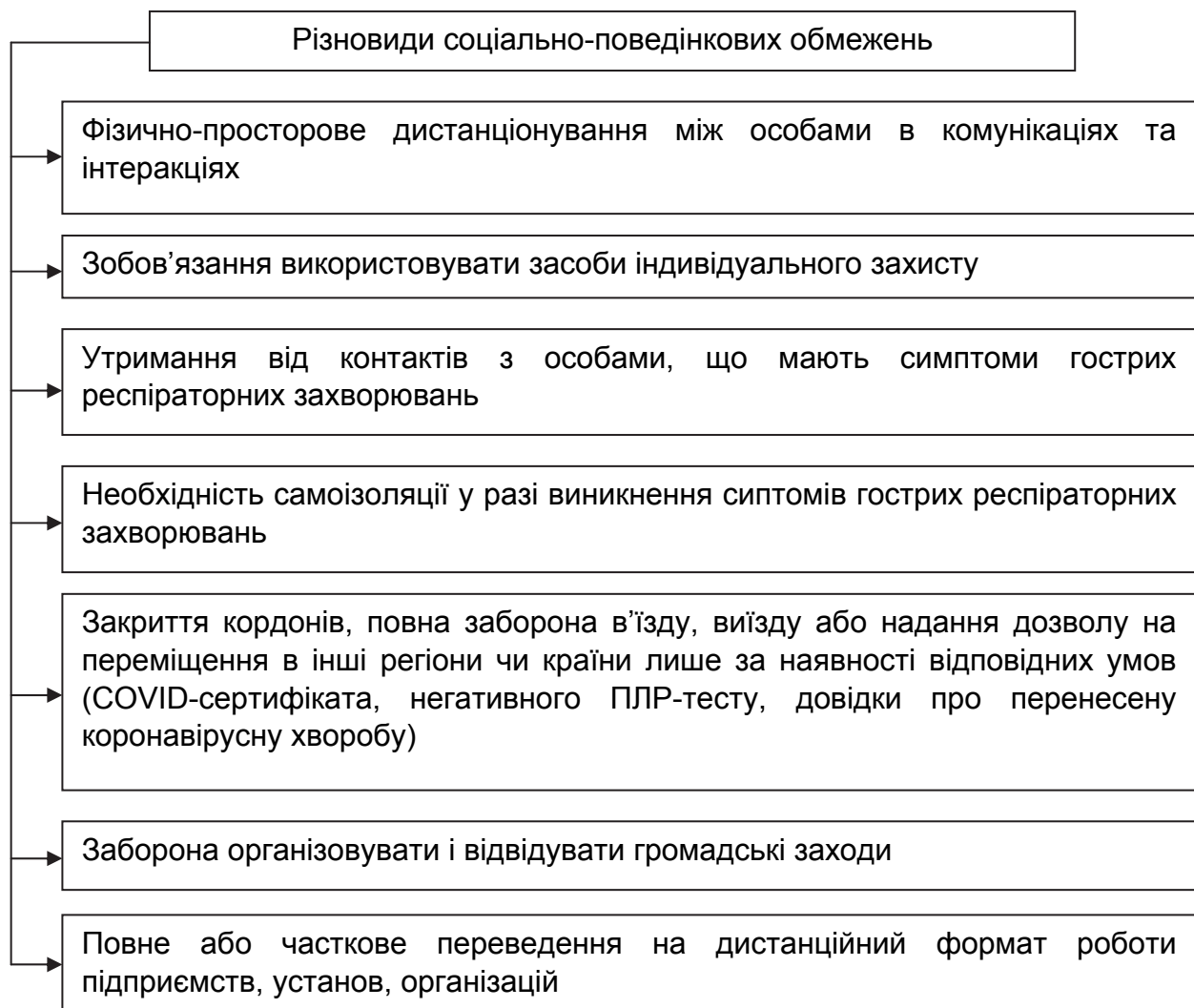


Рисунок 1.1 – Різновиди соціально-поведінкових обмежень
Джерело: складено автором.

Пандемія активізувала прояв соціальної відповідальності та корпоративної соціальної відповідальності, що передбачає перманентну

взаємодію суб'єкта господарювання із суспільством та розв'язання соціальних проблем й проявляється у відповідальному ставленні до свого продукту та послуг, до споживачів, працівників і партнерів тощо, тобто відповідальність підприємства за прямий та опосередкований вплив на економічну, екологічну та соціальні системи, в які його вбудовано. Активізація в даному випадку передбачала свідому самоізоляцію, дотримання правил карантину, носіння маски, вакцинацію, що свідчить про прояв турботи не тільки про близьких людей, а й незнайомих. Суб'єкти господарювання дозволяли деяким працівникам працювати дистанційно, безкоштовно забезпечували працівників засобами індивідуального захисту (милом, дезінфекторами, масками тощо), надавали допомогу у разі захворювання і лікування працівника від коронавірусної інфекції, активно залучилися до допомоги профспілкові комітети підприємств, що свідчить про відповідальність, самоорганізацію, ініціативу і соціальну солідарність.

Проте в умовах пандемії простежується прояв двох основних патернів соціальної поведінки (рисунок 1.2).

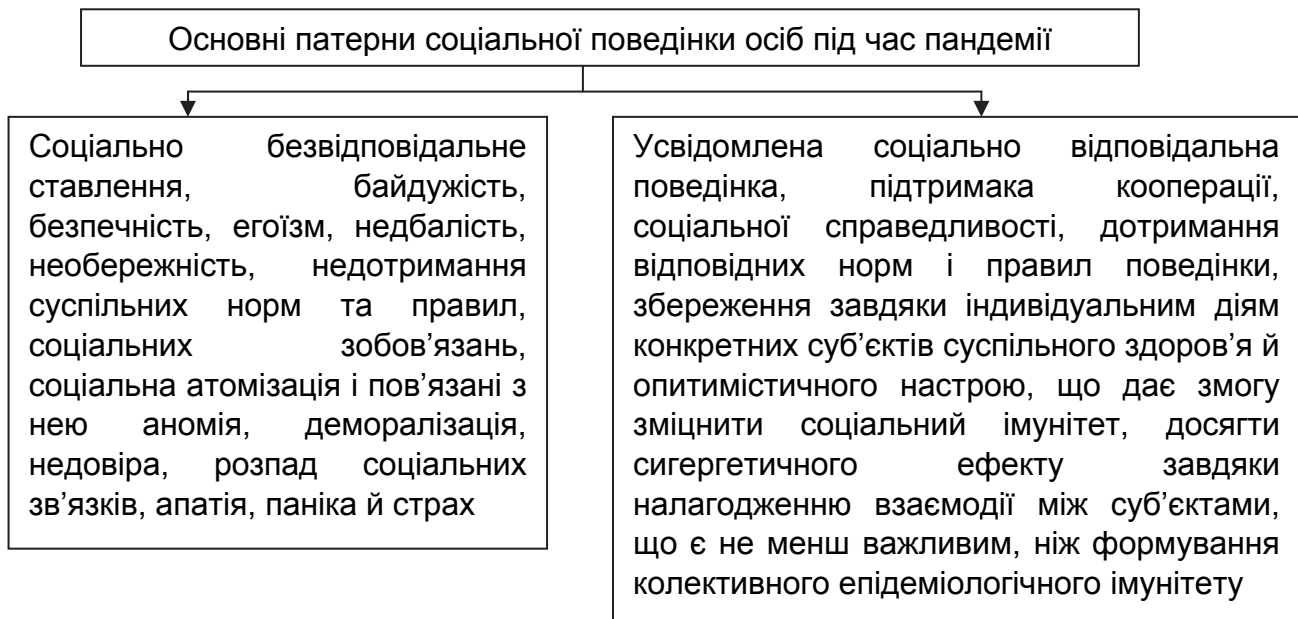


Рисунок 1.2 – Основні патерни соціальної поведінки осіб під час пандемії

Джерело: складено автором.

Вагомий вплив на патерни соціальної поведінки осіб під час соціально-поведінкових обмежень чинить інфодемія, тобто інформаційна епідемія, що характеризує масову соціальну свідомість під час пандемії й відзначається швидким поширенням неправдивої або неточної, маніпулятивної інформації ЗМІ. Інфодемія передбачає вибухове зростання недостовірної інформації під час спалахів і утруднення отримання чіткої достовірної і корисної інформації в умовах інформаційного шуму,

небезпечність якої проявляється в прийнятті особами неправильних рішень через таку неточну маніпулятивну інформацію, які можуть навіть завдати шкоди життю та здоров'ю осіб (на кшталт щодо вакцинації та її наслідків), що активізується внаслідок загальної втрати суб'єктами довіри до влади і офіційних джерел інформації [118].

Результатом інфодемії також може стати недостовірність вхідної інформації, яку отримують органи державної влади щодо перебігу захворюваності, кількості вакцинованих, вжитих суб'єктами заходів щодо мінімізації її поширення тощо, що може призвести до прийняття неправильних або неефективних управлінських рішень, полегшення чи, навпаки, встановлення нових соціально-поведінкових обмежень, що спричинить негативні наслідки для соціально-економічних результатів діяльності суб'єктів (заборона відвідування відповідних закладів громадського харчування, торговельно-розважальних центрів тощо призведе до недоотримання цими закладами прибутку), а отже, до загального ускладнення перебігу пандемії та погіршення її наслідків.

Пандемія призвела й до зміни споживчих патернів. У постпандемічний період люди почнуть більше уваги приділяти здоровій і корисній їжі, уважніше ставитимуться до власного здоров'я і здоров'я близьких та оточуючих, змінюватимуться моделі відпочинку та інші звички. Прогнозується, що переоцінка цінностей, яка відбудеться у відповідь на високі загрози життю значної частини людства, змінить ставлення до сьогодення та майбутнього. Такі зміни відобразатимуться на споживчій активності та структурі споживання. Так, динаміка приватного споживання у 2022–2024 роках хоч і буде позитивною, проте стриманішою, ніж у докризовий період, та без шокуєчих сплесків. З одного боку, це пояснюватиметься відсутністю суттєвого падіння в попередніх періодах і, як наслідок, відповідної низької бази порівняння, а з іншого – процесами зміни споживчих патернів, планів на майбутнє, відновленням втрачених під час кризи та карантинних заходів заощаджень домогосподарств.

Основним наслідком пандемії й запровадження у зв'язку з нею соціально-поведінкових обмежень є поява пандемічних шоків.

1. Психологічний шок як реагування на несподівану подію смертельно небезпечного коронавірусу в умовах відсутності перевірених ліків та вакцин, що спричинило сильний стрес і страх населення перед невизначеністю. Водночас нові правила фізичного дистанціювання та ізоляції мають високу соціально-психологічну ціну. Коронавірусна пандемія створює потужний негативний фон психологічного стресу для багатьох людей, особливо таких вразливих категорій, як самотні люди похилого віку або люди з проблемами здоров'я. У глобальному і вітчизняному суспільному дискурсі значно частіше лунає тема економічних наслідків карантинних обмежень, натомість проблематика соціальної та суспільно-психологічної ціни пандемії все ще недостатньо висвітлюється. Пандемія

спричинила недостатню резилієнтність психіки окремих осіб, неефективність їхніх копінгів, невизначеність та непередбачуваність ними свого майбутнього, переживання і вболівання за життя та долю рідних і близьких, недовіру до влади щодо її готовності й здатності опанування загроз, що виникли.

2. Медичний шок у системі охорони здоров'я внаслідок швидкого поширення коронавірусу COVID-19 в умовах відсутності ефективних ліків, вакцин, недостачі медичних засобів, недостатніх можливостей лікарень; надзвичайний попит на протиепідемічні медичні послуги, відсутність необхідних медичних засобів. Виник надзвичайний міжнародний попит на критичні медичні товари – маски, захист для персоналу, спеціальне обладнання, таке як апарати для вентиляції легенів. Відбулось екстрене розширення інфекційних лікарняних потужностей, будівництва нових і переобладнання великих просторів (наприклад, спортивні та виставкові зали) для медичних потреб.

3. Економічні шоки, спричинені запровадженням карантину, протидії розповсюдженню коронавірусу шляхом обмеження ділової та соціальної діяльності, що призвело до скорочення виробництва товарів і послуг, рецесії економіки. Основні форми пандемічних економічних шоків можуть бути визначені відповідно основними економічними функціями або секторами. Пандемічні шоки попиту є результатом швидкого обмеження виробничої діяльності, що спричиняє помітне зменшення попиту на матеріали, сировинні товари (крім аграрної продукції), електроенергію, паливо, транспортні та ділові послуги. Ключовим результатом шоків попиту є скорочення споживання та швидке падіння цін на нафту та природний газ, унаслідок чого багато нафтогазових компаній зазнали фінансових втрат. Шок попиту на нафту спричинив тиск на угоду, відому як ОПЕК+, щодо регулювання видобутку, заходи скорочення постачання нафти на ринки з великих нафтовидобувних країн, таких як Саудівська Аравія, Росія, Нігерія, набули чинності з травня 2020 року, щоб збалансувати попит і пропозицію на ринку і досягнути розумних цін. Системним показником пандемічного шоку попиту є зменшення споживання електроенергії під час карантину через закриття бізнесів, перехід на дистанційну роботу, зупинка міського та залізничного транспорту тощо. Електроенергетика має стабільний стан тоді, коли виробництво електроенергії, попит і пропозиція збалансовані в будь-який час. Тому енергетичні компанії в умовах надзвичайного стану доклали великих зусиль для збалансування [136].

Пандемічні шоки попиту привели до скорочення виробництва товарів та послуг, порушень міжнародних ланцюгів постачань, кризи міжнародних авіаперевезень. Пандемічні шоки пропозиції проявилися внаслідок заборони певних видів бізнесу – торговельних центрів, кафе та ресторанів, місцевого та залізничного транспорту, послуг дозвілля, фітнесу та

спортклубів, салонів краси тощо. Багато послуг, які постраждали від цього, були традиційними сферами малого та середнього бізнесу, які фактично опинилися під великим тиском і не всі змогли вижити під час пандемії. Міжнародна торгівля серйозно порушилась і скоротилася на багатьох ринках та в регіонах. Пандемічний шок пропозиції проявився у структурних змінах постачання, що здебільшого були пов'язані з припиненням роботи частини оптової та роздрібної торгівлі. Системні зміни пропозиції:

- швидкий розвиток дистанційного постачання продовольства та електронної торгівлі;

- робота супермаркетів і закриття невеликих магазинів; щодо їх перспектив у період відновлення, багато невеликих магазинів можуть не відкритися або бути не конкурентоспроможними, а позиції супермаркетів можуть зрости.

4. Фінансові шоки, спричинені надзвичайними витратами на протидію коронавірусу, підтримання бізнесу та зайнятості, соціальні допомоги. Пандемічні фінансові шоки пов'язані з додатковими витратами на підтримку системи охорони здоров'я, втраченими доходами бізнесу, витратами на підтримку компаній та соціальний захист. Одночасно зростають фіскальний дефіцит і витрати на обслуговування державного боргу, обмежений доступ до міжнародних фінансових ринків, відбувається відплив капіталу з країн, що розвиваються, та економік, що зростають. Відповіді на фінансові шоки в різних країнах полягають у використанні поєднання монетарних і фіскальних заходів. Типовими монетарними інструментами були: зниження ставок центральних банків з метою підтримки кредитної діяльності, кількісне пом'якшення пропозиції грошей, екстрені гарантії та кредитні засоби, підтримка стабільності банків. Додаткові гнучкі фінансові можливості були надані міжнародними організаціями – Міжнародним валютним фондом, Групою Світового банку, Європейським Союзом, Європейським центральним банком – для країн з метою підтримки подолання відповідних фінансових шоків.

5. Соціальні шоки, які спричинили безробіття, закриття підприємств і перехід на дистанційну зайнятість, закриття дитячих садків, шкіл і переведення університетів на дистанційне навчання. Пандемічні соціальні шоки зумовлені повною або частковою втратою робочих місць, переходом від традиційної до дистанційної організації різних робочих місць, звільненням мігрантів і частковим їх поверненням. Повного або часткового звільнення зазнали 2,7 млрд робітників, або 81 % світової робочої сили, на початок 2020 року. 1,25 млрд робітників, або 38 % світової робочої сили, знаходяться в секторах серйозного зниження виробництва і ризикують залишитися без роботи.

Отже, соціально-поведінкові обмеження призвели до значних обліково-фінансових змін як у поведінці суб'єктів, так і в результативності їхньої діяльності.

1.3 Формування концепції впливу соціально-поведінкових обмежень на обліково-фінансовий механізм взаємодії суб'єктів господарювання

Будь-яка концепція, що формується сьогодні на різних рівнях обліково-фінансових механізмів взаємодії суб'єктів господарювання [22, 49, 50], має за мету оптимально поєднати спільні зусилля щодо ефективного функціонування суб'єктів та максимального елімінування будь-яких негативних соціально-поведінкових впливів. Розвиток сучасної поведінкової економіки [22, 153] примушує відійти від традиційних підходів щодо раціонального прийняття рішення [54] і перейти до врахування психологічних, неекономічних та інших міждисциплінарних компонентів [47], що впливають на розвиток суб'єктів. Тому виникає необхідність у формуванні нових концептуальних гіпотез, оснований на комунікаційних теоріях розвитку [24] різних політичних, організаційних, соціально-економічних, демократичних [108] та інших форм створення сучасних організацій.

Трансформаційні процеси, що відбуваються сьогодні в Україні, спричинили появу нових типів поведінки як суб'єктів господарювання, так і індивідуумів, що зумовлюється рівнем самозабезпеченості, трудовою активністю, усвідомленням ролі в економічному житті держави, соціально-статусними та іншими особистісними характеристиками. У сучасному економічному просторі поступово формується новий раціональний тип економічної поведінки [56]. Саме завдяки раціональній поведінці можна досягнути життєвого успіху, реалізувати свій виробничий, фінансовий та інтелектуальний потенціал у сучасних соціально-економічних умовах розвитку українського суспільства. Тому кожний суб'єкт господарювання сьогодні стоїть перед свідомим вибором певної стратегії взаємодії між різними контрагентами, бо він знаходиться у межах певних соціально-поведінкових потреб, які диктують його поведінку та визначають границі (обмеження) їхніх дій.

Сучасні економічні реалії розвитку України диктують наразі таку поведінку суб'єктів господарювання, що залежить [25]:

- від питомої ваги заощаджень у сукупних доходах населення, яка має стійку тенденцію до зменшення, що свідчить про фактичне зменшення реальних доходів населення та зростання обсягу неорганізованих заощаджень в іноземній валюті;
- частини заощаджень, яка має форми приросту готівкових коштів, що на практиці означає відплив коштів з фінансових інститутів;
- спрямовування заощаджень на придбання майна довготривалого користування;
- незначного обсягу заощаджень, розміщених у цінних паперах;
- нерівномірності розподілу доходів і заощаджень населення, що

негативно впливає на економічне зростання і перешкоджає трансформації їх у кредитні та інвестиційні ресурси.

Тому не випадково актуальними напрямками поведінкових досліджень у сучасній економіці є [18]:

1. Фінансові аспекти, які:

а) зможуть пояснити, чому люди часто базують свої рішення на приблизній оцінці, а не на логіці;

б) оснований на вивченні ментальних оцінок, які використовуються людьми для розуміння та реакції на події, що відбуваються в навколишньому середовищі, та нераціонального прийняття рішень.

2. Теорія ігор, яка:

а) аналізує стратегічні рішення і відповідну поведінку суб'єктів господарювання;

б) використовує методи, що пояснюють відхилення поведінки людини від традиційних аксіом, які визначають незалежність, альтруїзм, справедливість та рамкові ефекти.

3. Теорія прийняття рішень, що пояснює причини використання різних психологічних принципів у момент прийняття рішень як:

а) залежності від порівнянь, коли під час оцінювання результатів особа приймає свідоме рішення відповідно до певної «лінійки порівнянь»;

б) уникнення втрат, що підкреслює вплив втрат на психіку людини набагато сильніше, ніж інші набутки;

в) оцінювання ймовірності, яка визначає, що особа (суб'єкт), яка приймає рішення, переоцінює малу ймовірність та недооцінює велику;

г) чутливості, що знижується до набутків і втрат, яка підкреслює момент відсутності реакції людини щодо корисності або інших аспектів сатисфакції при зростанні набутків чи втрат в абсолютному вимірі відносно вихідної точки.

4. Вибір у часі, що характеризує:

а) зв'язок людини з певними одиницями часу (короткостроковими та довгостроковими), що визначають характер її терплячості та терміни очікування;

б) вплив на прийняття рішень таких чинників, як наявність певних думок, настроїв, ознаки характеру тощо.

Виходячи із зазначеного вище, можна визначити головні фактори, що формують поведінку людини, а отже, і суб'єктів господарювання. З одного боку, до цих факторів можна віднести цілі будь-якого підприємництва [17, с. 104 – 111, 177 – 179] отримання прибутку та різні ризики, що впливають на її максимізацію, підвищення ефективності (рентабельності) виробництва, оптимізації діяльності. А з іншого – наскільки при цьому реалізуються цілі (інтереси) конкретної людини та обмежується свобода її дій (поведінки). У двох цих випадках ключову роль відіграє досягнення поставлених цілей або рівень задоволення інтересів, що залежать від

наявних цінностей та їх корисності. Саме останнє пов'язане з людськими потребами; зв'язками, що забезпечують задоволення цих потреб; глибиною пізнання наявних потреб в умовах розвитку економіки знань [51, 53]; можливостями розпоряджатися та задовольняти потреби.

Звідси поведінка суб'єктів господарювання, у тому числі людини, залежить від ступеня задоволення (або незадоволення), що пов'язано з ірраціональною складовою прийняття рішень та самовідчуттям людини. Саме поєднання позитивних і негативних мотивів задоволеності суб'єктів господарювання та їх працівників формує лінію поведінки суб'єктів під час взаємодії та набір субститутів (або обмежень), що визначають певні проблеми, які слід вирішувати, у тому числі в обліково-фінансовому механізмі взаємодії суб'єктів господарювання.

Слід також звернути увагу на моменти часткової або сукупної незадоволеності [17, с. 180–188], що суттєво впливає на поведінку суб'єктів господарювання та якість їх взаємодії, оскільки відчуття задоволеності не складаються арифметично. Тому потрібно досить раціонально сполучати та використовувати всі визначені потреби й цінності для досягнення найбільшої ефективності, виходячи із принципів [17, с. 181–186]:

а) диз'юнктивності (розділення), взаємозамінності наявних потреб. Цей випадок в умовах, коли взаємодіють тільки два суб'єкти господарювання, можна описати такою формулою:

$$U_1 = Q_1 = Q_2 = U_2, \quad (1.21)$$

де U_1 , U_2 – ступінь задоволеності першого і другого суб'єктів господарювання відповідно;

Q_1 , Q_2 – потреби та інтереси, що є цілями взаємодії першого і другого суб'єктів;

б) кон'юнктивності (об'єднання), можливості доповнення наявних проблем. У цьому випадку ступінь задоволеності буде мати такий вигляд:

$$U_1 = Q_1 + Q_2 = Q_2 + Q_1 = U_2; \quad (1.22)$$

в) еквівалентності, що дає змогу доповнювати одну потребу іншою за напрямками використання та залучення до діяльності суб'єктів господарювання. Такий підхід можна описати формулою

$$U_1 = U_2 = Q_1 \times Q_2 \rightarrow \max; \quad (1.23)$$

г) альтернативності, що виключає можливості використання інших потреб, окрім означених. За таких умов виникають дві ситуації, що описуються формулами

$$U_1 = Q_2 \rightarrow \max, \quad (1.24)$$

$$U_2 = Q_1 \rightarrow \max; \quad (1.25)$$

д) імпліцитності (прихованості), що передбачає розвиток взаємодії суб'єктів господарювання, виходячи із наявних і налагоджених зв'язків між потребами. Ситуації, що складаються в таких умовах, можна описати формулами (1.22), (1.23), (1.24) і (1.25). І тоді поведінка суб'єктів буде відповідати тим обставинам, що визначають описаний порядок дій за вказаними формулами;

е) взаємобайдужості, коли кожна із сторін взаємовідносин намагається досягти своїх цілей без урахування потреб та інтересів інших суб'єктів взаємодії. У цьому випадку слід шукати нові напрями взаємодії, які будуть задовольняти інтересам та обліково-фінансовому механізму функціонування суб'єктів господарювання.

Безумовно, кожний суб'єкт господарювання може мати свої орієнтири, що визначають обліково-фінансові механізми взаємодії, деякі з яких уже зазначались в авторських роботах [51, 52]. Проте можна зосередитись на головних складових, що мають бути складовими будь-якого механізму, а саме:

- визначення цілей і завдань взаємодії суб'єктів господарювання;
- оцінювання обліково-фінансових показників, що визначають ефективність взаємодії суб'єктів господарювання та рівень максимізації фінансових результатів шляхом задоволення інтересів учасників взаємодії (суб'єктів господарювання);
- мотивування та стимулювання процесу взаємодії суб'єктів, виходячи із стратегічних перспектив розвитку;
- управління взаємодією суб'єктів господарювання, що включає процес моніторингу, корегування цілей і завдань взаємодії та стратегічних перспектив розвитку.

Концепцію впливу соціально-поведінкових обмежень на обліково-фінансовий механізм взаємодії суб'єктів господарювання схематично зображено на рисунку 1.3.

Мотивування та стимулювання має відбуватися згідно з визначеними стратегіями розвитку не тільки самого суб'єкта, але й певних територій й країни в цілому. Кожна людина, суб'єкт господарювання можуть бути повністю вмотивованими, коли їхні інтереси збігаються з інтересами розвитку всієї спільноти, в якій вони знаходяться, відповідають їхнім прагненням і цінностям життєздатності та сучасному сталому розвитку держави, світового суспільства та наявним глобальним викликам. Іншими словами, мотиви й стимули мають бути не тільки фінансовими (спрямовані на отримання матеріальних достатків), а й нефінансовими (на отримання нефінансових вигод, стратегічно передбачених, але відкладених у часі).

Управління взаємодією суб'єктів господарювання може включати як пошук різних стимулів і мотивів, що поліпшує процеси взаємодії, так і моніторинг і корегування цієї взаємодії відповідно до виявлених проблем, а також відбір альтернативних рішень.



Рисунок 1.3 – Концепція впливу соціально-поведінкових обмежень на обліково-фінансовий механізм взаємодії суб'єктів господарювання
Джерело: розроблено автором з урахуванням [42, с. 73].

При цьому для прийняття правильних рішень можна залучати не тільки управлінський склад суб'єкта, але й інших фахівців, використовувати їх багатосторонні зв'язки, що дає змогу комплексно оцінювати інформацію, яка надходить від різних стейкхолдерів (учасників бізнес-середовища, населення, громадськості та інших зацікавлених осіб). Іншими словами, процес прийняття рішень має базуватись на принципах [31, с. 434–436, 440–441; 42, с. 76–82]:

1) активного відстеження інтересів зацікавлених сторін (осіб) і максимально враховувати життєздатність суб'єктів;

2) відкритого спілкування і прислуховування до проблемних питань, що стосуються вирішення ризиків, які виникають, реалізації інтересів і потреб між різними стейкхолдерами під час взаємодії суб'єктів господарювання;

3) уважного сприйняття й оцінювання процесів і моделей поведінки залучених стейкхолдерів;

4) визнання взаємозалежності зусиль усіх стейкхолдерів і прагнення

досягти чесного розподілу корпоративних благ і обов'язків, пов'язаних з діяльністю суб'єктів, беручи до уваги слабкі місця і ризики взаємодії;

5) співпраці з іншими організаціями (приватними і громадськими) з метою мінімізації ризиків і збитків, пов'язаних із взаємовідносинами суб'єктів господарювання та визначенням їх корпоративних прав; узгодженості цілей суб'єктів взаємовідносин та синхронізації їх у часі;

6) уникнення взаємовідносин, що можуть загрожувати інтересам і правам людини або спричинити ризики, що є неприйнятними для стейкхолдерів;

7) визнання наявності потенційних конфліктів між стейкхолдерами (суб'єктами взаємовідносин) та переведення цих конфліктів у формат активних комунікацій, підготовки відповідної обліково-фінансової звітності, системи аналізу та матеріального стимулювання взаємовідносин суб'єктів господарювання;

8) збалансованості всіх потреб із наявними ресурсами (активами суб'єктів господарювання);

9) концентрації фінансових ресурсів суб'єктів на стратегічних цілях, об'єктах, видах діяльності, напрямках фінансування з метою забезпечення розвитку пріоритетних соціально-економічних сфер діяльності не тільки суб'єкта, а й навколишнього середовища господарювання;

10) оптимальності, що передбачає вибір варіанта розвитку суб'єкта господарювання, який максимально наблизитиметься до сатисфакції інтересів усіх стейкхолдерів, досягнення високої ефективності (результативності, прибутковості) діяльності або запланованого соціального ефекту;

11) комплексності у процесі аналізу, формування та використання обліково-фінансового механізму взаємодії суб'єктів господарювання. Він передбачає комплексне оцінювання вхідних параметрів взаємодії, їх зміну та розвиток у просторі й часі за кількісними та якісними ознаками та вихідних параметрів цього процесу;

12) інформаційної прозорості у прийнятті рішень щодо формування, планування, трансформування взаємодії суб'єктів господарювання, доступності аналітичних даних щодо корегування процесу взаємовідносин під впливом поведінкових чинників.

Взаємодію суб'єктів господарювання можна розглядати як процес комунікацій (взаємовідносин), що суттєво впливає на природу зв'язків між суб'єктами господарювання, сприяє підвищенню продуктивності їх діяльності та викликає певні реакції, інтерпретації, емоції, що пов'язані зі станами задоволення, розчарування, здивування та диктує різну етику поведінки кожного учасника цих взаємовідносин.

Таким чином, дієвість та ефективність обліково-фінансового механізму взаємодії суб'єктів господарювання залежать від своєчасного усвідомлення власниками та персоналом важливості організації стабільної

та послідовної фінансово-економічної діяльності, проведення облікової політики суб'єкта, своєчасного обліку і аналізу та комплексної взаємодії всіх видів інформації (нормативно-правової, економічної, необлікової), галузевих особливостей [101] і поведінкових чинників, що впливають на різні аспекти взаємодії суб'єктів господарювання під час прийняття правильних рішень на всіх рівнях управління.

Отже, можна констатувати, що запропоновану концепція впливу соціально-поведінкових обмежень на обліково-фінансовий механізм взаємодії суб'єктів господарювання необхідно розглядати як сукупність певних важелів у обліково-фінансовому механізмі діяльності суб'єкта господарювання, що формуються під впливом різних поведінкових чинників та спрямовуються на задоволення потреб як суб'єктів господарювання, так й інших людських цінностей та пріоритетів. Зазначена вище логіка формування концепції дасть змогу визначити вплив кожного поведінкового чинника на результати фінансової діяльності суб'єкта господарювання, оцінити ефективність здійснення різних операцій під час взаємодії, підбити підсумки та прийняти правильні рішення на всіх етапах багатогранних взаємовідносин.

Подальші дослідження мають бути спрямовані на створення умов для ведення ефективної діяльності суб'єктами господарювання як головного сегмента фінансової системи України, а саме на підвищення добробуту населення шляхом сатисфакції інтересів і потреб громадян суспільства та цілей суб'єктів господарювання, зростання соціального культурного розвитку як наслідку отримання належної якості послуг, що гарантовані державою, зростання рівня задоволення потреб, валового внутрішнього продукту України як результату залучення достатнього обсягу фінансових ресурсів та ефективного їх використання всіма суб'єктами економіки під час їх ефективної взаємодії.

Розділ 2

ВИЗНАЧЕННЯ УМОВ ОБЛІКОВО-ФІНАНСОВОЇ ВЗАЄМОДІЇ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ НА ПІДСТАВІ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ ТА СОЦІАЛЬНО-ПОВЕДІНКОВИХ ОБМЕЖЕНЬ

2.1 Оцінювання впливу економіки знань на фінансово-економічні показники діяльності суб'єктів господарювання

Сучасний розвиток економічної науки, особливо економетричного апарату, дає змогу економістам формалізувати вплив секторів економіки знань у межах набору теоретичних та емпіричних робіт, у яких якісно та кількісно оцінено вплив науки та інновацій на темпи економічного зростання країн (макрорівень) та регіонів (мезорівень).

Економічне зростання регіону (або, навпаки, його відсутність) є показником ступеня розвитку окремої території. Багатофакторна модель економічного зростання була запропонована австралійським економістом Тревором Сваном та американським економістом Робертом Солоу в 1956 р. [211; 212]. Модель Солоу–Свана є неокласичною і ґрунтується на критичному аналізі кейнсіанської моделі, в якій економічне зростання малоїмовірне, оскільки умовою його виконання є одночасне зростання в однаковому темпі трьох екзогенних (зовнішніх) змінних моделі – населення, відношення інвестицій та заощаджень, коефіцієнта капіталу. У моделі Солоу–Свана задається виробнича функція на кшталт функції Кобба–Дугласа, що має вигляд

$$Y = F(A, L, K), \quad (2.1)$$

де L – праця; K – капітал; A – працезберігаючий технічний прогрес.

Припущеннями моделі Солоу–Свана є взаємозамінність ресурсів, постійна віддача від масштабу, спадна гранична продуктивність капіталу, постійна норма вибуття, відсутність інвестиційних лагів.

Модель Солоу–Свана показує, що стан сталої рівноваги економіки визначається як

$$sf(k') = (d + n + g)k', \quad (2.2)$$

де n – темпи зростання населення; g – темп працезберігаючого технічного прогресу; d – норма вибуття; k' – кількість капіталу розрахунку на одиницю

праці з постійною ефективністю $(k' = \frac{K}{L \cdot E})$.

При цьому технологічний прогрес є єдиною умовою безперервного зростання випуску для одного зайнятого (Y/L).

Модель Солоу–Свана дає змогу визначити оптимальний рівень норми заощадження s , коли рівень споживання максимізується. Цей рівень заощаджень відповідає «золотому правилу накопичення», у якому норма заощадження забезпечує економічне зростання з максимальним рівнем

споживання. При цьому виконується умова «граничний продукт дорівнює нормі вибуття» ($MPK = d$), і з урахуванням зростання населення (температура n) та технологічного прогресу (температура g) вираз набуває вигляду

$$MPK = d + n + g. \quad (2.3)$$

У моделі Солоу–Свана також постулюється, що й економіки є однорідними, мають однакові норми заощадження і відрізняються лише вихідним рівнем доходу, їх траєкторії рівноважного зростання є такими самими, як і індивідуальні траєкторії, що збігаються із загальною рівноважною траєкторією. При цьому доходи на душу населення в бідних країнах зростатимуть швидше, ніж у багатих. Така динаміка називається абсолютною β -конвергенцією. Якщо ж економіки є неоднорідними, кожна з них має власну траєкторію рівноважного зростання, що збігається із траєкторією зростання. Така ситуація називається умовною β -конвергенцією.

На траєкторії рівноважного зростання моделі Солоу–Свана технічний прогрес A є єдиним чинником, за допомогою якого можна пояснити його зростання і відмінності в доходах.

Однак у моделі технічний прогрес задається ззовні, і модель не пояснює його, а лише розглядає. Таким чином, модель Солоу–Свана є екзогенною теорією економічного зростання. Мірилом технічного прогресу, довгострокових технічних змін і технологічної динаміки є так званий «залишок Солоу» – приріст випуску, який при постійній віддачі від масштабу не можна пояснити сукупним приростом праці та капіталу.

Економісти Р. Барро та Х. Сала-і-Мартін запропонували емпіричну економетричну модель, за допомогою якої було протестовано модель Солоу–Свана та його твердження про конвергенцію темпів зростання різних країн і, згодом, регіонів у статті в журналі *Journal of Political Economy* в 1992 р. [152].

Найпростішою моделлю з ендегенним технічним прогресом (або, альтернативно, моделлю ендегенного зростання) є АК-модель та її модифікації. В АК-моделі виробнича функція лінійно залежить від капіталу та має вигляд

$$Y = AK. \quad (2.4)$$

Капітал у моделі розглядається як сукупність людського та фізичного капіталу, тому в ній немає змінної L . У цій моделі величина A описує рівень технології та є константою. Як видно з запису моделі, граничний продукт капіталу (MPK) дорівнює середньому продукту капіталу (APK).

У моделі також немає спадної віддачі капіталу, n – це температура зростання населення, а δ – амортизація, що дорівнює нулю.

Основне рівняння у моделі АК можна записати у вигляді

$$k(t) = sf(k) - nk. \quad (2.5)$$

Диференціювання цього рівняння дає змогу визначити температура приросту капіталоозброєності у стійкому стані:

$$k = sA - n. \quad (2.6)$$

У моделі АК передбачається, що економіка завжди (на відміну від моделі Солоу–Свана) перебуває на траєкторії збалансованого розвитку, і її зростання без відчутної віддачі від капіталу може продовжуватися нескінченно [207].

Модель має безліч модифікацій, кожна з яких пояснює постійну віддачу від капіталу по-своєму, наприклад через суспільні блага, навчання в процесі діяльності (learning by doing), НДДКР. П. Ромер [209] і Р. Лукас [193] у моделях ендogenous зростання аргументували причини невіддатної віддачі від капіталу. Ці моделі є основою теорії ендogenous зростання.

Модель Ромера (1986 р.) є продовженням моделі Ерроу, в якій було сформульовано виробничу функцію такого вигляду:

$$Y_i = A(K)F(K_i, L_i), \quad (2.7)$$

де i – це індекс фірми.

У цій моделі рівень технологічного розвитку залежить від загального запасу капіталу економіки. Виробничу функцію в моделі Ромера можна було записати так:

$$Y_i = A(R)F(R_i, K_i, L_i), \quad (2.8)$$

де R_i – результати НДДКР приватної компанії. Таким чином, ця модель стала першою серед моделей ендogenous зростання, в якій було зроблено спробу виміряти вплив науки через НДДКР.

Джерелами зростання в моделі є знання та навчання на власному досвіді (learning by doing), саме ці фактори лежать в основі майбутньої спадної віддачі від капіталу. Компанія, збільшуючи обсяги власного капіталу, навчається виробляти ефективніше. Навчання на власному досвіді відбувається за рахунок інвестицій компанії. У моделі також передбачається, що знання кожної фірми є суспільним благом, доступ до якого без будь-яких витрат може мати будь-яка фірма.

У моделі Лукаса (1988 р.), або моделі Узави–Лукаса [193; 217], виробнича функція моделі містить параметр H – загальний рівень людського капіталу в економіці:

$$Y_i = A(H)F(K_i, L_i). \quad (2.9)$$

У цій моделі капітал поділяється на фізичний і людський, кожен із яких виробляється за власною технологією. Виробництво людського капіталу відбувається у секторі освіти. Істотна особливість моделі Узави–Лукаса – це виділення двох шляхів впливу людського капіталу на економічне зростання: безпосереднє зростання ефективності виробництва як наслідок підвищення кваліфікації працівників та екстерналії. Останні характеризуються якимось середнім значенням людського капіталу економіки загалом.

Рівноважний темп зростання економіки визначається в моделі Узави–Лукаса такими параметрами:

- виробнича функція сектору освіти;
- індивідуальна ставка дисконту;
- параметр функції корисності репрезентативного споживача.

У 2020 р. було опубліковано модель Менкью–Ромера–Вейля [196], яка є модифікацією моделі Солоу–Свана з додаванням людського капіталу. Людський капітал було включено у виробничу функцію типу Кобба–Дугласа як самостійний чинник економічного зростання. При цьому дана модель є екзогенною моделлю економічного зростання при зменшенні віддачі фізичного та людського капіталу та екзогенному темпі приросту технології та ендогенною моделлю економічного зростання при постійній віддачі людського та фізичного капіталу без технічного прогресу. Менкью, Ромер і Вейл роблять висновок про те, що чим далі йде країна у своєму економічному розвитку, тим більшу роль для зростання економіки відіграє якість або рівень розвитку людського капіталу. Емпіричні висновки з цієї моделі якісно краще пояснюють міжкраїнні відмінності за доходом, ніж моделі, в яких, як і у моделі Солоу–Свана, розглядається тільки накопичення фізичного капіталу.

Описані вище моделі переконливо пояснюють ендогенне зростання з урахуванням вкладення капіталу в широкому розумінні. Однак, на думку Гроссмана та Хелпмана, указуючи на джерела зростання, вони не можуть пояснити механізм зростання, в основі якого лежать інновації. Модель Гроссмана та Хелпмана [167] стала першою моделлю ендогенного зростання, що пов'язує технологічний прогрес з інноваційною діяльністю та інноваціями. Виходячи з логіки Шумпетера, Гроссман та Хелпман (1991 р.) розглядають інновацію як нову комбінацію виробничих факторів, мотивовану підприємницьким духом. Головним стимулом для створення інновації є монопольний прибуток, тобто Шумпетер (як Гроссман і Хелпман згодом) відходить від моделі досконалої конкуренції.

Створивши та впровадивши нову технологію, підприємець стає монополістом на ринку продукції доти, доки хтось не створить і не комерціалізує досконалішу технологію, тобто наступну інновацію. Створюючи нову технологію, підприємець забирає монопольну владу та руйнує прибутковий бізнес попередника. Таким чином, Шумпетер визначає технічний прогрес як процес «творчого руйнування».

Модель Гроссмана та Хелпмана [167] належить до моделей творчого руйнування. Як виробничу функцію автори, як і в попередніх дослідженнях з ендогенного зростання, використовують функцію Кобба–Дугласа. Проте замість традиційних чинників L і K Гроссман і Хелпман припускають, що у виробництві продукту використовуються ресурси як проміжні продукти, кожен із яких має градацію на «сходинах якості» (quality ladder). Таким чином, автори пропонують трисекторну модель ендогенного зростання (сфера НДДКР, виробництво проміжних та кінцевих товарів).

Технологічні переваги в моделі подано як поліпшення якості наявних товарів (як проміжних, так і кінцевих) або як відкриття нових типів продуктів, що потребує спеціальної дослідної діяльності, винагородою за яку є монополна рента від виробничих інновацій через патентний захист. Економічне зростання в моделі підтримується, якщо не відбувається спадної віддачі, тобто віддача від нових досліджень не зменшується відносно витрат на нові дослідження.

Ще однією моделлю ендогенного зростання, у якій економічне зростання пов'язується з інноваціями, є модель Ф. Агійона та П. Ховітта [149], опублікована в журналі *Econometrica*. Модель є ще одним варіантом формалізації теорії творчого руйнування. Також, як і модель Гроссмана та Хелпмана, ця модель передбачає трисекторну економіку, виробництво проміжних продуктів та здійснення технологічних нововведень дослідним сектором. При цьому постулюється, що тривалість періоду між двома дослідними нововведеннями є випадковою величиною через стохастичний характер інноваційної діяльності. Процес появи успішних інновацій є випадковим і задається у моделі розподілом Пуассона. Основною мотивацією до дослідної діяльності в моделі Агійона і Ховітта, згідно з «творчим руйнуванням», є монополістичний прибуток, одержуваний успішним інноватором, який зберігається доти, доки успішний конкурент не впровадить більш досконалу розробку.

У модель вводиться припущення щодо робочої сили різної категорії:

- 1) некваліфікована робоча сила (M), використання якої є можливим лише для товарів кінцевого споживання;
- 2) кваліфікована робоча сила (N), яка може використовуватись як у процесі проведення НДДКР, так і під час виробництва проміжних товарів;
- 3) фахівці (R), зайняті лише у сфері НДДКР.

За моделлю автори розраховують AGR – середній темп зростання економіки, VGR – дисперсію середнього темпу зростання та n^* – частку кваліфікованої робочої сили, пов'язану з виробництвом проміжних товарів, та заробітну плату з урахуванням продуктивності.

Збільшення потоку інновацій, масштабу впливу інновацій на економіку та частки кваліфікованої робочої сили n^* , пов'язаної з виробництвом проміжних товарів, приводить до рівноважної траєкторії до збільшення середнього темпу зростання економіки.

Новизна та оригінальність моделі полягає в можливості включити випадковий процес у модель економічного зростання на основі інновацій. У моделі також вводиться припущення, що результати появи нової технології доступні всім фірмам і дослідникам, і будь-хто може використовувати ці результати для створення наступної, більш досконалої технології. Це припущення пізніше набуло розвитку у межах концепції про «перетики» знань (*knowledge spillover*) і буде розглянуто нижче.

Моделі ендogenous та екзогенного зростання належать до макроекономіки та використовують як макроекономічні, так і мікроекономічні тотожності та закономірності. Проте існує низка теорій про взаємозв'язок між інноваціями та економічним зростанням, які було розроблено в суміжних галузях науки (наприклад, економічна географія) або ж належать до економічної науки, але мають більш описовий характер. Серед подібних моделей слід виділити три основні види.

Лінійна модель інновацій, також відома як «традиційна модель фазового затвора» (traditional phase-gate model), є найбільш ранньою моделлю, що пояснює стадії інноваційного процесу від появи винаходу до поширення інновацій. Як випливає з назви, у моделі постулюється, що інноваційний процес є лінійним і має окремі стадії.

Метою фундаментальних досліджень та витрат на НДДКР (наприклад, у певному регіоні) є створення винаходів, які потім виходять на ринок і стають інноваціями, що призводить до економічного зростання в регіоні. При цьому пріоритет надається витратам на НДДКР, оскільки саме дослідна діяльність запускає інноваційний процес.

Розрізняють дві версії моделі: моделі технологічного поштовху або ривка (technology push) та моделі стимулювання попиту (demand pull) [192].

У 1950–1960-х роках набула поширення лінійна теорія інновацій технологічного поштовху. Р. Ротвелл [210] називає цей період «інноваційним процесом першого покоління». У цей період у Європі та США уряди у великому обсязі фінансували НДДКР в університетах і державних наукових інститутах. При цьому процес комерціалізації нововведень розглядався як лінійний процес, що складався із таких етапів: фундаментальні дослідження – дослідно-конструкторські розробки та дизайн – виробництво – маркетинг – продаж.

Теоретично технологічному поштовху не приділялася особлива увага – ролі попиту та ринку та їх впливу на інноваційний процес. Концепція лінійних інновацій змінилася в 1960–1970-х роках, протягом «інноваційного процесу другого покоління» [210], коли великим компаніям-виробникам, зокрема інноваційним, довелося виборювати частку ринку. Стадії моделі стимулювання попиту такі: потреби ринку – НДДКР – виробництво – продаж.

Наприкінці 1970-х років стало зрозуміло, що лінійна теорія інновацій не зовсім адекватно описує інноваційний процес, оскільки не враховує взаємодії між учасниками інноваційної діяльності. Теорія інноваційних систем як частина інституційної економіки зародилася в середині 80-х років і була альтернативою неокласичному підходу до екзогенного та ендogenous зростання. На думку засновників теорії інноваційних систем К. Фрімена [156] та Б.-А. Лундвалла, у неокласичній економіці неадекватно трактувався технологічний прогрес, повною мірою не враховувався вплив

інновацій на економіку. Основою теорії інноваційних систем є роботи економістів Ф. Ліста та Й. Шумпетера про технологічний прогрес та інновації.

Відповідно до теорії інноваційних систем ефективність впровадження нових технологій та швидкість поширення інновацій залежить від комбінації інститутів та учасників інноваційного процесу (підприємств, університетів, НДІ), названої Б.-А. Лундваллем [194] інноваційною системою. Унікальність комбінацій у різних країнах дає змогу говорити про національні інноваційні системи. Серед учасників інноваційного процесу можна назвати наукові інституції, університети, уряди, підприємства, споживачів. При цьому за кожним учасником закріплено певну роль (функцію), а результат залежить від їх взаємодії. У цей час «концепція національної інноваційної системи (НІС) охоплює всі основні складові інноваційного процесу, включаючи організаційні, соціальні, політичні та економічні фактори» [165, с. 35]. Корисність знань у НІС полягає у сприянні інноваційній діяльності та забезпеченні її ефективності.

У кожній національній інноваційній системі чітко простежуються територіальні відмінності результативності інноваційної діяльності. Ці відмінності є характерними і для держав із федеративним устроєм, вони також є атрибутом країн із централізованою формою правління. Країни «з досить однорідними темпами інноваційної діяльності можуть приховувати серйозні відмінності на місцевому або регіональному рівні» [179, с. 69]. Прагнення дослідників вивчити вплив різних факторів (виробничого, кадрового та ресурсного потенціалів, економічної політики, інституційного середовища) на інноваційну діяльність та локалізацію інноваційних процесів усередині територій призвело наприкінці 1990-х – початку 2000-х до створення таких теоретичних концепцій, як «навчання (Learning region) [200], «інноваційне середовище» (innovative milieu) [189], «кластер» та «регіональна інноваційна система». Теза існування регіональної інноваційної системи також підтримується російськими економістами. Так, В. Іванов пише, що у кожному регіоні мають бути створені національні, регіональні інноваційні системи, які враховують особливості, історичні та культурні традиції, що забезпечують необхідні темпи економічного розвитку [45].

Щодо до теорії дифузії інновацій та «перетікання» знань, то автором теорії дифузії інновацій є соціолог Е. Роджерс, який опублікував книгу «Дифузія інновації» [208]. Мета теорії – пояснити швидкість поширення різних продуктових і процесних інновацій у суспільстві. Процес дифузії складається з п'яти етапів: обізнаність, переконання, прийняття рішення, реалізація, доведення. На першому етапі споживач дізнається про існування інновації, на другому – відбувається пошук додаткової інформації про інновацію. На третьому етапі користувач приймає найважливіше рішення – використовувати цю інновацію чи ні. Потім на

останніх двох етапах користувач починає і продовжує використовувати інновацію як пошук додаткової інформації і рекомендує інновацію своїм знайомим.

Усі користувачі відповідно до теорії Е. Роджерса поділяються на п'ять груп: інноватори, першопрохідники, раніше більшість, пізніше більшість, ті, що відстають. Дифузія починається з інноваторів і досягає 100 %, коли ті, що відстають, починають використовувати цю інновацію. При цьому збільшення ринкової частки, яку займає товар, описується логістичною функцією.

Теорія «перетікання» знань визначає перетікання як процес, у межах якого «знання, створене однією компанією, може бути використано іншою без компенсації або з компенсацією, меншою, ніж вартість самого знання» [113]. Позитивні екстерналії як «перетікання» знань роблять стимулювальний вплив на інноваційну діяльність підприємств. «Перетікання» знань поділяються на «перетікання» (ефекти) Маршалла–Ерроу–Ромера (або MAR) [164] і Джейкобс-ефекти (або «перетікання»). «Перетікання» MAR пов'язані з кластеризацією компаній однієї сфери діяльності на території, тобто зі спеціалізацією території в окремій діяльності. Джейкобс-ефекти, навпаки, пов'язані з діяльністю різноманітних фірм на території, а нові знання та їх «перетікання» з'являються внаслідок диверсифікації діяльності. Крім екстерналій на економічний розвиток та інноваційну діяльність окремої території впливають географічна близькість та можливість як явних, так і неявних знань долати відстані.

Використання виробничої функції знань (ВФЗ) надає ще один підхід до знань у вигляді взаємозв'язку між індикатором зростання (ВРП, ВРП на душу населення тощо) та інноваційною активністю. Цей підхід визначає зміну та накопичення запасу знань в економіці (або регіоні) і передбачає, що існує позитивний взаємозв'язок між зростанням і запасом знань. ВФЗ була вперше описана в роботах Ц. Гриліхеса, а пізніше – у роботі П. Ромера [209]. Строго кажучи, виробнича функція знань не пов'язана безпосередньо з темпами економічного зростання територій, проте важливість цієї концепції полягає у моделюванні приросту загального запасу знань та ролі науки з виділенням патентної активності та людського капіталу у цьому процесі. У цій концепції запас знань може бути першим індикатором розвитку регіонів (країн).

Схема моделювання виробничої функції є спрощеною діаграмою моделювання ВФЗ Ц. Гриліхеса [166]. Схема на рисунку 2.1 показує, як формується нове знання. Нехай A – неспостережувана величина, і для її виробництва використовуються ресурси R . Зростання запасу знань A призводить до зміни кількості інновацій N економіки. Змінні u і v – це характеристики випадкових факторів, що не спостерігаються (у регресії це похибки спостереження), вони є незалежними. Як індикатор інноваційних

ідей N у виробничій функції знань традиційно використовуються патенти, винайдені та впроваджені технології, інноваційна продукція.

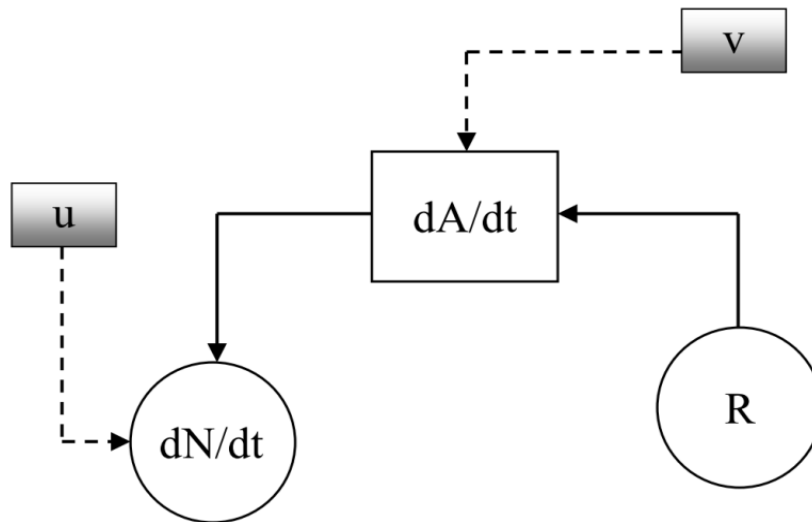


Рисунок 2.1 – Схема моделювання виробничої функції на підставі показників економіки знань

Просторова економіка та інноваційний розвиток регіонів (або просторова економетрика інновацій) набули визнання як самостійна галузь економічної думки. Предметом вивчення просторової економіки є регіони, регіональні системи, а також просторові форми народного господарства та розселення, включаючи просторові мережі. В основі просторової економіки лежить припущення, що розташування у просторі впливає на економічну діяльність агентів. Таким чином, просторова економіка відходить від точкових підходів у макро- та мезоекономіці. Щодо інноваційного розвитку просторовий підхід став застосовуватися в теорії «перетікання» знань, започаткувавши просторову економетрику інновацій.

Стосовно «перетікання» знань існує зворотна залежність інтенсивності перетікання та обмінів знань від відстаней, оскільки можливість прямого спілкування та перетікання неявних знань (наприклад, таких, як створення єдиної наукової школи) зменшується з відстанню. Просторова економетрика інновацій дає змогу візуалізувати та пояснити просторову агломерацію, нерівномірну концентрацію інноваційної діяльності та наявність кластерів.

У просторовій економетриці ігнорування можливих просторових взаємодій під час проведення емпіричного оцінювання на основі використання даних по різних регіонах призводить до некоректних висновків щодо величини та значущості впливу факторів, що вивчаються [43]. У цьому випадку має місце ефект пропущених змінних (omitted variable bias), унаслідок чого отримані економетричні оцінки будуть зміщеними та неправильними.

Таким чином, можна зробити висновок, що оцінювати вплив знань на фінансово-економічні показники діяльності суб'єктів господарювання необхідно за допомогою просторової економетрики та у межах певної просторової взаємодії різних суб'єктів.

2.2 Формалізація обліково-фінансових ефектів за наслідками переорієнтації ланцюгів взаємодії суб'єктів господарювання

Сучасний етап розвитку діяльності суб'єктів господарювання характеризується підвищенням обсягу міжнародних комунікацій, особливо з європейськими державами. Особливу увагу при цьому слід приділяти фінансовим комунікаціям українських суб'єктів господарювання з німецькими. Отже, правильне розуміння концепцій і термінів має центральне значення для будь-якої міжнародної комунікації. А з урахуванням того, що бухгалтерський облік передбачає фінансову комунікацію, коректне розуміння суті концепцій і термінів має центральне значення для ефективності такої комунікації.

A. Haried [169, 170] був першим, хто проаналізував значення типових бухгалтерських термінів, які використовуються в фінансових звітах. Він стверджував, що істотна відмінність у значенні терміна полягає у суттєвій різниці між передбачуваною та отриманою комунікативною інформацією, яка може призвести до комунікаційних помилок між групами, для яких важливим є розуміння загального значення термінів. На основі новаторської лінгвістичної роботи С. Osgood [205] та A. Haried [169] були розроблені шкали (семантичні диференціали) і сім критеріїв, які можуть бути використані для вимірювання відмінностей у значенні термінів в області бухгалтерського обліку. Застосовуючи цю концепцію, A. Haried [170] не виявив суттєвих відмінностей між розумінням термінології укладачами і користувачами фінансових звітів. Однак К. Houghton [176] (1988 р.) переглянув дані A. Haried [169] і надав докази того, що результати, на яких A. Haried [170] базував свої висновки, були неточними. Внесення поправок К. Houghton [176] у концепцію A. Haried [169, 170] показало наявність тривимірної структури, яка відповідає структурі розуміння суті термінів, запропонованій С. Osgood та ін. [175].

Кілька дослідників взяли приклад A. Haried [169, 170], щоб перейняти концепцію С. Osgood та ін. [175]. В. Oliver [204] і К. Houghton [173] зосередили увагу не на фінансових звітах, а на концепціях бухгалтерського обліку, які використовуються під час формування фінансових комунікацій. Е. Flamholtz і Е. Cook [162] використовували структуру семантичних диференціалів для вивчення ролі конотативного значення в процесі змін у бухгалтерському обліку і перевіряли суть традиційних концепцій порівняно з більш новими, такими як облік людських ресурсів. К. Houghton і J. Hronsky [173] виявили, що суть різних

концепцій бухгалтерського обліку, які використовуються студентами-бухгалтерами, ідентична значенням, що використовують бухгалтері-практики. Вони дійшли висновку, що практичний досвід відіграє важливу роль в розумінні суті. Аналогічним чином К. Houghton [173] показав, що значення концепцій бухгалтерського обліку, які використовують студенти, змінюється в процесі їх розвитку у межах програми навчання бухгалтерського обліку. К. Houghton і W. Messier [174] оцінили різні варіанти аудиторських звітів і дійшли висновку, що зміни в формулюваннях впливають на зміст звітів. N. Bagranoff [150], К. Houghton і J. Hronsky [173] припустили, що міжкультурні відмінності можуть впливати на значення терміна, пов'язаного зі стандартами обліку. Однак їх дослідження обмежувалося англо-американськими країнами (тобто США і Австралією) і не містило аналізу за межами даних мовних кордонів. Як альтернативу прикметникам G. Monroe і D. Woodliff [199], G. Holt і P. Moizer [172], R. Libby [191] і K. Bailey та ін. [151] використовували ад'єктивні словосполучення для оцінювання конкретної інформації, переданої в аудиторських звітах.

G. Wines [220] досліджував конотативне значення поняття «незалежність аудитора» у трьох контекстах і виявив альтернативні аспекти концепції незалежності, а також зміну значення незалежності в ситуаціях, коли виникали потенційні загрози незалежності аудитора. Однак дослідження G. Wines [220] обмежені однією категорією учасників (студенти університетів). J. Hronsky і К. Houghton [173] вивчили зміну в австралійських стандартах бухгалтерського обліку з визначення «надзвичайної ситуації» і надали докази того, що аудитори приписують різні значення старим і новим визначенням надзвичайної ситуації і що ці відмінності систематично пов'язані з різними рішеннями щодо класифікації надзвичайних ситуацій. Таким чином, J. Hronsky і К. Houghton [173] розширюють попередні дослідження, розглядаючи вплив конотативного значення на прийняття рішень у бухгалтерському обліку. J. Hronsky і К. Houghton [173] визначили, що існує вимірюваний і контрольований зв'язок між рішеннями суб'єктів облікової політики та значеннями ключових термінів, які використовуються керівництвом у процесі прийняття рішень. Головний висновок, зроблений з літератури стосовно оцінювання суті термінів і концепцій, полягає в тому, що С. Osgood та ін. [205] розробили досліду методологію зі структурою семантичного диференціала, яка дає змогу кількісно оцінювати розуміння суті термінів і концепцій. Надійність, адекватність і ефективність цієї методології підтверджено в літературі. Однак С. Osgood та ін. [205] зазначили, що вимірюване значення є конотативним і відрізняється від денотативного значення. Конотативне значення терміна або концепції включає передавання суб'єктивного ставлення чи емоції, а денотативне значення – передавання докладної характеристики терміна або концепції. Унаслідок спільного використання

денотативного значення суб'єкти можуть домовитися про те, яку інформацію буде передано, тоді як загальне конотативне значення являє собою аналогічне тлумачення або реакцію на передану інформацію. Отже, це конотативне значення, яке викликає реакцію людини на концепцію. Застосовуючи у попередніх дослідженнях тільки структуру семантичного диференціала, не враховували можливі відмінності в денотативному значенні термінів і концепцій, що проявляються в спілкуванні між людьми. При підготовці першої літератури з бухгалтерського обліку виходили з того, що наведене значення концепції (терміна) відрізняється лише за критерієм належності до бухгалтерської сфери; проте воно може відрізнятися в різних групах стейкхолдерів. Навіть у наступній літературі основна увага приділялася лише конотативному значенню концепцій (термінів). Наприклад, J. Hronsky і K. Houghton [173] контролюють можливі відхилення денотативних значень, включаючи в свої дослідження тільки тих людей, які мають досвід бухгалтерської практики і пройшли навчання з даної концепції.

Однак A. Haried [166], A. Adelberg і G. Farrelly [147] визначали як конотативне, так і денотативне значення. A. Haried [170] застосував метод антецедент-наслідок для визначення денотативного значення і надав докази того, що розуміння денотативного значення укладачами і користувачами фінансової звітності різниться. A. Adelberg і G. Farrelly [147] застосували два психолінгвістичних методи, аналіз класифікації та аналіз асоціацій для вимірювання передавання денотативного і конотативного значень концепцій і термінів у укладачів і користувачів бухгалтерської інформації. На відміну від A. Haried [170], A. Adelberg і G. Farrelly [147] не виявили ні міжгрупових, ні внутрішньогрупових відмінностей відносно денотативного значення. Погодившись з авторами, які не перевіряли відмінності в денотативному значенні, стверджуємо, що ці результати є розумними, оскільки денотативне значення широко відоме і майже не змінюється з плином часу. Що стосується конотативного значення, A. Adelberg і G. Farrelly [147] виявили, що вибрані терміни фінансової звітності є більш значущими для укладачів, ніж для користувачів.

Припущення про загальне денотативне значення може бути доцільним для ранньої бухгалтерської літератури, оскільки в ній основна увага приділяється одній країні чи культурі або одній групі учасників. Однак це припущення занадто спрощене, оскільки бухгалтери з різних країн і з різними культурним минулим застосовують єдиний набір стандартів бухгалтерського обліку (МСФО). Таким чином, під час дослідження слід вивчити значення термінів бухгалтерського обліку у кількох країнах. З цього приводу актуальності набуває дослідження термінологічної відповідності у галузі обліку й аудиту в Україні та Німеччині. В обох країнах як міжнародні використовуються англійські стандарти обліку й аудиту. Оскільки Німеччина є однією з провідних країн

у фінансовій галузі, проаналізуємо відповідність значень термінології міжнародного обліку й аудиту в англійській і німецькій мовах.

Багатомовність або здатність користуватися для цілей спілкування більш ніж однією іноземною мовою повинна входити в науковий багаж кожної людини і кожного суспільства в XXI столітті. Значний політичний, економічний і культурний успіх Європейського Союзу пов'язаний з тим, що багатомовність було інституційно закріплено як основу європейської самосвідомості.

Англійська мова як мова міжнародних стандартів, звичайно, може допомогти досягти приблизного взаєморозуміння між двома фахівцями, які не є носіями англійської як рідної мови, наприклад, між українцем і німцем. Але шанси на успіх під час переговорів на економічну тематику істотно зростають, якщо один із співрозмовників може відповісти іншому його рідною мовою, тобто він володіє мовою партнера і йому не потрібно використовувати мову-посередник, однаковою мірою чужу обом [171].

Практично будь-яке німецьке речення можна зіставити з його англійським перекладом і переконатися в тому, що деякі слова настільки схожі, що зрозумілі відразу. Однак у деяких випадках знайти певну відповідність англійського терміна терміну в німецькій мові або не можливо, або дуже складно. Тому перекладач вдається до певних трансформацій.

Як відомо, основу лексичного складу міжнародних стандартів обліку і аудиту, як і будь-яких інших юридичних текстів, становлять терміни. Останні є інформативною базою всіх феноменів, процесів і законів права, його фундаментом в усіх його можливих проявах.

Під час дослідження було проаналізовано 100 англійських лексичних одиниць терміносистеми стандартів і їх німецького перекладу та встановлено на основі статистичних даних частоту вживання різних перекладацьких трансформацій. Нижче наведено результати нашого дослідження:

- 1) 97 % – еквівалентний переклад;
- 2) 2 % – конкретизація;
- 3) 1 % – генералізація.

Розглянемо кожний прийом перекладу окремо.

Так, найбільш поширеним виявився еквівалентний переклад (97 %), що цілком пояснюється такими особливостями міжнародних стандартів:

1) чіткий і негнучкий термінологічний апарат, який характеризується наявністю у більшості випадків прямих еквівалентів в інших мовах, оскільки правові системи більшості сучасних країн розвиваються паралельно, а правові документи міжнародного значення були перекладені давно;

2) міжнародні стандарти – документи міжнародного права, саме тому лексичне відображення національних систем права в них має бути

мінімальним. Це означає, що в них вживаються такі лексичні одиниці, які характеризують правові явища вселюдського та універсального значення, які мають прямі еквіваленти у термінологічному апараті фінансово-юридичного дискурсу більшості країн.

Наприклад:

An intangible asset is an identifiable, non-monetary item without physical substance, which is within the control of the entity and is capable of generating future economic benefits for the entity.	Ein immaterieller Vermögenswert ist ein identifizierbarer, nicht-monetärer Vermögenswert ohne physische Substanz.
--	--

З прикладу видно, що еквівалентом англійського терміна «asset» є німецький термін «Vermögenswert». Однак існують історичні передумови вживання німецького еквівалента «Vermögenswert». У першому варіанті перекладу стандартів 1998 року термін «asset» був перекладений німецькою мовою «Vermögensgegenstand». Однак у міжнародних стандартах фінансової звітності (МСФЗ) [110] підкреслюють такі характеристики активів, як майбутні економічні вигоди, контроль підприємством унаслідок минулих подій. Німецьке розуміння терміна «Vermögensgegenstand» відрізняється від англійського, тому що маються на увазі не майбутні економічні вигоди, а потенціал для покриття зобов'язань. Крім того, необхідною умовою для «Vermögensgegenstand» є їх незалежне використання. Таким чином, значення англо-американського терміна «asset» ширше, ніж німецького терміна «Vermögensgegenstand», оскільки включає також поняття «гудвіл» і «відтерміновані активи». Таким чином, переклад терміна «asset» як «Vermögensgegenstand» є неправильним. У наступних версіях перекладу було створено новий німецький термін – «Vermögenswert», який раніше не використовувалася в Торговому кодексі Німеччини.

Комітет з міжнародних стандартів фінансової звітності (IASCF) координує переклад міжнародних стандартів фінансової звітності. Процес перекладу міжнародних стандартів належним чином організований і є досить жорстким. Однак, незважаючи на кваліфікацію перекладачів і контроль за їхньою діяльністю, який здійснює комітет з перекладу стандартів, існують певні проблеми стосовно перекладу. У деяких випадках слова та фрази, які використовуються в англійських стандартах бухгалтерського обліку, не можуть бути перекладені іншими мовами без певної зміни їхнього значення.

Плутанина під час перекладу міжнародних стандартів у Німеччині – це формат викладення текстів перекладу та термінології, яку використовують німецькі фахівці [91]. Майже в усіх випадках вони жорстко дотримуються класифікацій та термінології Німецького торговельного

кодексу (HGB) – у деяких випадках настільки жорстко, що майже неможливо з першого погляду визначити фінансові звіти є частиною HGB чи Міжнародних стандартів обліку (IAS).

До того ж, термінологія офіційного перекладу з німецької мови IAS не застосовується значною мірою фахівцями фінансової галузі, про що свідчать дані, наведені в таблиці 2.1.

Таблиця 2.1 – Порівняння офіційних і неофіційних перекладів термінів міжнародних стандартів обліку й аудиту з англійської мови на німецьку

Офіційна термінологія міжнародних стандартів у Німеччині (Official IAS German)	Термінологія, що застосовується в неофіційних перекладах міжнародних стандартів у Німеччині (Actual IAS German)	Офіційна англійська термінологія міжнародних стандартів (IAS English)
Vermögenswerte	Aktiva	Assets
Langfristige Vermögenswerte	Anlagevermögen	Noncurrent assets
Anteile an assoziierten Unternehmen	Beteiligungen	Investments in associates
Kurzfristige Vermögenswerte	Umlaufvermögen	Current assets
Zahlungsmittel und Zahlungsmittel-äquivalente	Flüssige Mittel	Cash and cash equivalents
Summe Vermögenswerte	Bilanzsumme	Total assets
Eigenkapital und Schulden	Passiva	Equity and liabilities
Angesammelte Ergebnisse	Bilanzgewinn/-verlust	Accumulated profits or losses
Pensions-verpflichtungen	Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	Retirement benefit obligation
Kurzfristige Schulden	Verbindlichkeiten	Current liabilities

Джерело: складено на основі роботи [171].

Конкретизація (2 %) – це спосіб перекладу, при якому відбувається заміна слова або словосполучення іноземної мови з більш широким предметно-логічним значенням на слово в перекладі з більш вузьким значенням. Розглянемо приклад [109]:

The Engagement planning must consider the organization's strategies, objectives, and risks relevant to the engagement.	Die Planung einzelner Aufträge muss die Strategien, Ziele und Risiken der Organisation berücksichtigen, die für den Auftrag relevant sind.
--	--

У цьому прикладі ключове слово, яке набуло конкретизації під час перекладу, – це «Engagement». Engagement походить від давньофранцузького engagier – «пов'язати обіцянкою». Також від французького слова походить німецьке engagieren. Якщо скористатися тлумачним словником, то англійська лексема engagement має значно ширше значення, ніж німецька лексема Aufträge. Engagement – домовленість одружитися; домовленість зустріти когось або зробити щось у певний час; акт початку битви або період часу у війні; факт залучення до чогось; процес заохочення людей бути зацікавленими у роботі організації; факт працевлаштування когось. Aufträge – інструкція; завдання, призначене для виконання; замовлення (товару або послуги). Інакше кажучи, конкретизація під час перекладу підкреслює значення терміна *Planung einzelner Aufträge* як планування конкретного завдання аудитором.

Генералізацією (1 %) називають заміну одиниці мови оригіналу, яка має більш вузьке значення, одиницею мови перекладу з більш широким значенням, тобто перетворення протилежне конкретизації. Створюваний відповідник є родовим поняттям, яке містить вихідне видове. Генералізація понять як прийом допомагає перекладачеві у випадках, коли він не знає позначення видового поняття мовою перекладу.

Наведемо приклад:

No other outlay was incurred...	Weitere Auslagen sind nicht angefallen...
Cash expenses have not accrued in the reporting year.	Bare Auslagen sind im Berichtsjahr nicht angefallen.

З прикладу видно, що конкретні англійські терміни «outlay», «cash expenses», що виражають термін «витрати» в німецькій мові, в обох випадках перекладені терміном «Auslagen». Отже, є підстави вважати, що при перекладі терміна «витрати» було використано метод генералізації.

У підсумку зазначимо, що IASCF повинен посилити контроль за процесом перекладу міжнародних стандартів, щоб уникнути невідповідностей. Крім того, автори міжнародних стандартів можуть зменшити потенціал перекручень перекладу, якщо будуть обережними й уникатимуть використання неоднозначних англійських термінів та фраз, які потребують від перекладачів припущень щодо їх значення.

Отже, під час розвитку сучасного інформаційного суспільства користувачам обліково-фінансової інформації для того, щоб орієнтуватися у термінології міжнародних стандартів при постійних змінах інформації, знаходити нові терміни, що відповідають їхнім запитам, необхідні допоміжні засоби, якими є спеціальні методи опрацювання даних, організації швидкого та ефективного їх пошуку. Для вирішення цієї

проблеми потрібно займатися розробленням та впровадженням інформаційно-пошукових тезаурусів міжнародної обліково-фінансової термінології.

2.3 Прогнозування впливу соціально-поведінкових обмежень на формування механізму інноваційної обліково-фінансової взаємодії суб'єктів господарювання

Пандемія коронавірусу і пов'язані з нею соціально-поведінкові обмеження, які проаналізовано в підрозділі 1.2 монографії, призвели до серйозних глобальних соціально-економічних наслідків, відтермінування або скасування культурних, спортивних, релігійних подій, поширення побоювань дефіциту постачань різних товарів та послуг, що в певних регіонах спричинили панічні купівлі, поширення інфодемії тощо. Ураховуючи масштабність проблеми, значної актуальності набувають дослідження наслідків такого негативного впливу й прогнозування подальшого економічного і соціального розвитку. Пандемія, безумовно, призвела як до позитивних, так і до негативних наслідків. Унаслідок пандемії коронавірусу як одного з глобальних викликів сучасності відбувся прорив в інноваційній діяльності, оскільки саме інновації відіграли важливу роль у боротьбі з коронавірусною інфекцією, починаючи з розшифрування вірусу, розроблення вакцин, методів лікування й діагностики і закінчуючи розробленням і реалізацією антикризових заходів підтримки найбільш постраждалих галузей економіки. Глобальний пошук рішень для зупинення COVID-19, з одного боку, сприяв зростанню мільярдних інвестицій у розвиток та дифузії інновацій, безпрецедентним чином розширив міжнародне співробітництво в цій сфері, зміцнив авторитет науки й необхідність інновацій в суспільній свідомості, з іншого – виявився своєрідним краш-тестом науково-технічних, інноваційних політик як національного, так і міжнародного рівнів.

У найближчі роки масштаб розгортання хвилі інновацій у світі відповідатиме масштабам промислової та цифрової революцій. Цей прогрес прискориться за допомогою технології штучного інтелекту та його поширення у всі сфери життя (від побутового використання до виробничих процесів). Всеосяжне проникнення штучного інтелекту, квантові обчислення, більш жорсткий контроль за викидами CO₂, нові стратегії лікування – усе це в найближчій перспективі значно розширить можливості людства і вплине на життя багатьох. Такий формат цифровізації та віртуального життя потребує безпечності кіберпростору та захисту персональних даних споживачів, що стало своєрідним викликом для багатьох у розпал пандемії. Такі напрями сприятимуть розвитку високотехнологічних галузей (зокрема, ІТ-сфери, яка має високий потенціал для нарощування експорту з України, та машинобудування) і

галузей, що мають високий експортний потенціал. У 2022–2024 роках частка цифрової економіки до ВВП зростатиме з 5,6 відсотка в 2021 році до 7,5 відсотка в 2024 році.

Прогнозування впливу соціально-поведінкових обмежень на формування механізму інноваційної обліково-фінансової взаємодії суб'єктів господарювання залежить від сценаріїв перебігу пандемії, від готовності влади окремих країн до протидії та мінімізації негативних наслідків, наявного рівня соціально-економічного розвитку й потенціалу для подолання пандемічних шоків, які розглянуто в підрозділі 1.2 монографії.

З метою визначення вірогідності реалізації сценаріїв пропонується проаналізувати сценарії розвитку пандемії, які були зроблені авторитетними організаціями ще на початку пандемії, і їх реальне здійснення.

Сценарний підхід у прогнозуванні наслідків пандемії використовують багато міжнародних організацій та органів. Зокрема, Організація економічного співробітництва та розвитку (OECD) для оцінювання наслідків пандемії та здійснення прогнозу макроекономічних показників використовує два ключові сценарії: сценарій подвійного удару пандемії та сценарій разового удару пандемії (таблиця 2.2). Згідно з першим сценарієм спалах коронавірусної хвороби відбуватиметься двічі, з другим – пік настане, тільки одноразово.

Таблиця 2.2 – Сценарії впливу пандемії COVID-19, надані OECD

Показник	Сценарій подвійного удару пандемії	Сценарій разового удару пандемії
Характеристика	Поточне полегшення заходів щодо стримування дії вірусу супроводжується другим, але менш інтенсивним спалахом у жовтні / листопаді 2020 р.	Поточні заходи стримування є успішними в подоланні спалаху вірусу, при цьому ефективний коефіцієнт відтворення знижується і має тенденцію до стійкості нижче одиниці
Особливості системи охорони здоров'я	Заходи не є настільки ефективними, як очіувалося, що може відобразити недостатньо високий кумулятивний рівень зараження для створення належного імунітету населення, відсутність відповідних заходів щодо лікування та недоступність вакцини	Вища спроможність медицини, широке розповсюдження ефективного тестування, відстеження та лікування є достатніми для запобігання відродженню інфекції, інтенсивних випадків пізніше року
Очікування	Фармацевтичні прориви, що	Доступність вакцини

Продовження таблиці 2.2

Показник	Сценарій подвійного удару пандемії	Сценарій разового удару пандемії
	дадуть змогу уникнути спалахів у 2021 р.	

Джерело: складено автором на основі роботи [201].

Світова організація торгівлі (СОТ) прогнозує зміни динаміки ВВП за трьома можливими сценаріями (таблиця 2.3), серед яких L-подібний сценарій передбачає тривалість обмежень протягом року з найбільш негативними наслідками впливу COVID-19 на економіку країн.

Таблиця 2.3 – Сценарії впливу пандемії COVID-19, що використовує СОТ

Показник	V-подібний сценарій	U-подібний сценарій	L-подібний сценарій
Характеристика	Наслідки пандемії зникають відносно швидко, а пов'язані з цим заходи соціального дистанціювання тривають не дуже довго	Заходи соціального дистанціювання тривають близько шести місяців	Обмеження тривають протягом року
Прогнози економічної активності	Заходи соціального дистанціювання тривають три місяці	Економічна активність поновлюється через півроку, хоча обмеження на міжнародні поїздки діятимуть довший час	Починається масштабна економічна невизначеність, що призводить до значного зниження витрат на товари тривалого виробництва

Джерело: складено автором на основі роботи [198].

Агентство Bloomberg прогнозує, що відновлення світової економіки після пандемії буде відбуватися за п'ятьма сценаріями, тобто, крім уже зазначених, розглядає ще W-подібний сценарій і сценарій «Tick-Shape» (таблиця 2.4).

Таблиця 2.4 – Сценарії впливу пандемії COVID-19, що використовує агентство Bloomberg

Показник	W-подібний сценарій	Сценарій «Tick-Shape»
Характеристика	Повернення коронавірусу через послаблення зусиль з	Повільне затяжне відновлення

Продовження таблиці 2.4

Показник	W-подібний сценарій	Сценарій «Tick-Shape»
	боротьби	
Прогнози економічної активності	Повторення поточного стану, припинення діяльності бізнесу та скорочення штату працівників	Компанії та витрати будуть відновлюватись повільно, виробництво залишиться на рівні докризового стану протягом значної частини 2021 р.

Джерело: складено автором на основі робіт [66, 186].

Сценарії, розроблені аналітиками компанії Capital Times, наведено в таблиці 2.5.

Таблиця 2.5 – Сценарії, розроблені аналітиками компанії Capital Times

Показник	Базовий сценарій – W-подібна криза	Песимістичний сценарій – L-подібна криза	Оптимістичний сценарій – V-подібна криза
Характеристика	Економічне зростання в I кварталі 2021 р.	Економічне зростання в II півріччі 2021 р.	Економічне зростання в IV кварталі 2021 р.
Падіння ВВП, %	4	10	0
Падіння доларового ВВП, %	9,9	17,2	2,8
Інфляція, %	10,5	16,5	6,3

Джерело: складено автором на основі роботи [76].

Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України пропонує прогнозувати розвиток впливу пандемії коронавірусу на економіку країни за кількома сценаріями (таблиця 2.6).

Таблиця 2.6 – Сценарії впливу пандемії COVID-19 на економіку країни, надані Міністерством економіки України

Показник	Сценарій 1	Сценарій 2	Сценарій за L-формою (консенсус-прогноз)	Умовний песимістичний сценарій
Характеристика	Превентивні заходи, прийняті Україною, дадуть змогу стримати масове поширення	Прийняті країною заходи дадуть змогу стримати масове поширення	Карантинні заходи в Україні триватимуть до кінця II кварталу, що матиме	Стимування масового поширення COVID-19 стане першочерговим завданням держави, а

Продовження таблиці 2.6

Показник	Сценарій 1	Сценарій 2	Сценарій за L-формою (консенсус-прогноз)	Умовний песимістичний сценарій
	COVID-19 в Україні, карантинні заходи триватимуть до середини квітня	COVID-19 в Україні, проте карантинні заходи в Україні та світі триватимуть до початку травня	негативний вплив на економіку країни, унаслідок чого відновлення буде дуже повільним	карантинні заходи в Україні будуть подовжені на більш тривалий період
Прогнози економічної активності	Економічна та споживча активність мала відновитися в II півріччі 2020 р. після коротко-термінових втрат. Прогнозувалася низька прибутковість експорто-орієнтованих компаній, яка б стримувала інвестиційну активність	Унаслідок тривалішого карантину очікувалося, що більшими будуть втрати у споживанні населення, тривалішою інвестиційна пауза та більш глибоким у цілому інвестиційний спад унаслідок аналогічно більш негативної реакції світової економіки	Відновлення економіки країн світу відбуватиметься за L-формою: пандемію вдасться припинити в 2020 р., проте економічні втрати будуть досить значними, що спричинить повільне відновлення економічної та споживчої активності у світі починаючи з II півріччя	Можливими є економічний занепад і зростання безробіття внаслідок закриття підприємств, розриву економічних зв'язків, скорочення виробничих потужностей, обмеження діяльності фінансової, банківської сфери, транспортної інфраструктури тощо

Джерело: складено автором на основі роботи [63].

Сценарії, надані Радою зовнішньої політики, наведено в таблиці 2.7.

Таблиця 2.7 – Сценарії, надані Радою зовнішньої політики

Вид сценарію	Характеристика
Позитивний	Наявність кількох типів ефективних вакцин і можливість отримання ліцензії на виробництво вакцин національними лабораторіями дадуть змогу поступово мінімізувати пандемічне навантаження на систему охорони здоров'я для розвинутих країн орієнтовно в 2022 році, а для

Продовження таблиці 2.7

Вид сценарію	Характеристика
	<p>країн, що розвиваються, – у терміни до трьох років. Водночас якщо перші вакцинації не будуть дієвими, держави зможуть контролювати темпи поширення захворюваності лише через локдауни. Найбільш відчутно це буде для держав, що розвиваються. Проте у середньостроковій перспективі вони зможуть використати цей шанс для переформатування своєї економіки, використовуючи пандемію та глобальний спад як можливість.</p> <p>Запуск виробництва вакцини проти COVID-19 дасть змогу до середини 2021 року частково стабілізувати рівні захворюваності від коронавірусу та мінімізувати виклики використання нових локдаунів.</p> <p>Глобальні зміни, спричинені пандемією, за такого сценарію можуть актуалізувати процес реформування ООН і СОТ. За умови, якщо країни-члени ООН домовляться про інвестування у структури ООН, то відбудеться посилення ролі ВООЗ як інституції, що зможе швидко акумулювати, агрегувати й аналізувати дані про коронавірус та інші його видозмінені форми. США розблокує призначення до органу вирішення спорів (Апеляційного органу з вирішення спорів) при СОТ і промотує реформування СОТ серед перших кроків діяльності нової адміністрації США.</p> <p>Ефективна боротьба з пандемією дасть змогу більш оперативно розпочати процес відновлення економіки в розвинутих країнах, особливо для малого та середнього бізнесу.</p> <p>За такого сценарію, очікувано, що Китаю буде надзвичайно вигідно просувати та підтримувати ідеї спільних інфраструктурних, цифрових, «зелено-енергетичних» проєктів разом із активним промотуванням важливості внесків до міжнародних інституцій, спрямованих на подолання кліматичних змін.</p> <p>ЄС буде просувати важливість позиції своєрідної «екологізації» світу, де зможе проявити себе як глобальний гравець.</p> <p>При цьому США та ЄС будуть послідовними щодо механізму санкцій для РФ. А для самої Росії внутрішньоекономічні виклики, пов'язані із пандемією, призводитимуть до більшої асиметричності у відносинах «центр–периферія».</p> <p>Індія, Сінгапур та інші інноваційно-орієнтовані економіки мають поштовх до ще більш швидшого переходу до систем генерування нових знань та подальшої роботизації промисловості</p>
Негативний	<p>Шлях до успішної вакцинації у світі не буде коротким, а результат – швидким. За умови невизначеності поведінки самого вірусу та його мутації наслідки від вакцинації можуть спровокувати соціальну напругу як у розвинутих країнах, так і в країнах, що розвиваються.</p> <p>Діагностування пандемії як загрози безпеці може призвести до неліберального оформлення заходів цифрового спостереження у деяких країнах світу. Інфодемії, очевидно, теж не уникнути, а окремі політичні актори навмисно та цілеспрямовано прагнутимуть формувати відчуття «безпрецедентно загрозового стану», для подолання якого необхідний особливий політичний акт (введення</p>

Продовження таблиці 2.7

Вид сценарію	Характеристика
	<p>надзвичайного стану, карантинних обмежень із відслідковуванням пересування людини тощо).</p> <p>Протягом усього 2021 року держави-члени ЄС через невинну бюрократизацію та політизацію процесів не зможуть посилити захист свого інформаційного простору, у якому значною мірою переважають неєвропейські геоекономічні гравці, та встановити правову базу для єдиного європейського простору даних. Розрив із іншими технологічно-орієнтованими державами буде поступово тільки збільшуватися.</p> <p>У випадку негативного сценарію США змушені будуть більшу увагу приділяти внутрішнім проблемам, переформатовуючи політичну систему і стабілізуючи відносини у суспільстві. Тому Вашингтон може менше уваги приділяти міжнародним справам. Крім того, існує шанс неповного повернення до міжнародних інституцій і альянсів.</p> <p>Такий перебіг подій створить для Росії легкий шлях для впливу на ті регіони та нації, де створюватимуться нові конфліктні осередки. А вірогідність формування таких осередків посилюватиметься як в ЄС, так і в США, Латинській Америці та інших країнах світу за умови, якщо вакцина не виявиться ефективною або якщо знову будуть введені карантинні обмеження.</p> <p>За таким сценарієм пропозиції щодо реформування СОТ або системи ООН є малоімовірними. Відбудеться продовження блокування призначень до Апеляційного органу з вирішення спорів при СОТ. Відповідно уроки коронавірусної кризи у контексті розуміння важливості цих інституцій та їх ролі у протидії схожим загрозам у майбутньому будуть неосмисленими. Усе більше країн потраплятимуть у пастку фінансових боргів. Це лише посилить соціальне протистояння у різних країнах світу, спричинене погіршенням як економічної, так і епідеміологічної ситуації</p>
Базовий	<p>Економічне відновлення країн ЄС від економічної кризи, спричиненої пандемією, змусить ЄС фокусуватися на власних «внутрішніх проблемах». Ситуація з поширенням COVID-19, яка продемонструвала значну залежність світових ринків від виробництва критично необхідних товарів, грає на користь Китаю та його режиму.</p> <p>Окремі держави вдаються до виведення виробництва товарів стратегічного значення з території Китаю, що стане причиною для «неспокою» для самого Китаю. Отже, Пекін буде прагнути й надалі посилювати економічну взаємодію із державами Азії, не забуваючи «крокувати до Європи», орієнтуючись на Балкани, і йти іще далі – до країн Африки. Китай також буде співпрацювати із безпосередніми «сусідами».</p> <p>Інноваційно-орієнтовані економіки зможуть поступово перейти на системи нових знань ближче до 2023–2025 років. У цьому контексті</p>

Продовження таблиці 2.7

Вид сценарію	Характеристика
	ЄС буде поволі «відставати» за коефіцієнтом інноваційності порівняно із США, Китаєм, Індією, Ізраїлем. ЄС частково зможе посилити захист власного інформаційного простору за допомогою встановлення правової бази для єдиного європейського простору даних

Джерело: складено автором на основі роботи [201].

Порівняємо прогнози ВВП різних організацій (таблиця 2.8).

Таблиця 2.8 – Порівняння прогнозів ВВП України під впливом пандемії COVID-19, %

Значення за роками	МВФ	СБ	Capital Times	НБУ	КМУ	Мінекономіки
2020 р.	-7,7 (-8,2)	-3,5	Від -4 до -10	-5	-4,8	Від -4,2 до -7,8
2021 р.	3,6 (1,1)	3	(0-3,5)	4,3		2,4

Джерело: розроблено авторами.

Прогноз ВВП України не має однозначності в 2020 р., що свідчить про певну невизначеність результатів впливу першочергових наявних заходів з подолання кризи. Проте в 2021 р. спостерігається сталий прогноз у межах 3 %.

З метою аналізу фактичної реалізації прогнозу порівняємо прогнозні значення й реальні значення ВВП, що був у 2020 і 2021 рр. насправді (таблиця 2.9).

Таблиця 2.9 – ВВП у фактичних цінах і його зміна

Рік	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал	У цілому за рік
ВВП у фактичних цінах, млн. грн					
2019	820251	932806	1112210	1113133	3978400
2020	854051	875340	1163172	1301539	4194102
2021	1008562	1169438	1498359		
Зміна обсягу ВВП у відсотках до відповідного кварталу попереднього року у постійних цінах 2016 року					
2019	3,1	4,8	3,8	1,4	3,2
2020	-1,2	-11,2	-3,5	-0,5	-4,0
2021	-2,2	5,7	2,7		

Джерело: складено автором на основі роботи [91].

Після порівняння прогнозів зміни ВВП України під впливом пандемії з реально отриманими значеннями ВВП, оприлюдненими на офіційному сайті Державної служби статистики України, можна зробити висновок, що МВФ дав більш песимістичний сценарій, ніж реалізувався насправді (зменшення ВВП на $-7,7$ ($-8,2$)), однак насправді у цілому за 2020 рік показник ВВП зменшився на $-4,0$ %. Більш наближеним до реальних значень є прогноз Міністерства економіки України.

Наведемо прогнозні значення основних макроекономічних показників і показників соціально-економічного розвитку окремих юридичних та фізичних осіб.

Прогноз темпів зростання найбільших економік світу й України наведено в таблиці 2.10.

Таблиця 2.10 – Прогноз темпів зростання найбільших економік світу й України

Країни	2018–2020 рр.	2021–2025 рр.	2026–2030 рр.
Розвинуті країни			
США	2,2 %	2,1 %	2,1 %
Південна Корея	2,7 %	2,0 %	2,0 %
Велика Британія	1,6 %	1,7 %	1,8 %
Євросона	1,7 %	1,2 %	1,1 %
Франція	1,6 %	1,3 %	1,2 %
Німеччина	1,6 %	1,1 %	1,0 %
Японія	1,1 %	0,8 %	0,9 %
Країни, що розвиваються			
Індія	7,8 %	7,6 %	6,8 %
Китай	6,1 %	5,4 %	5,0 %
Індонезія	5,2 %	5,0 %	5,0 %
Бразилія	2,7 %	3,2 %	3,1 %
Росія	1,4 %	1,5 %	1,6 %
Україна	2,7 %	3,4 %	3,4 %

Джерело: складено автором на основі роботи [125].

Основні показники розвитку економіки України до 2030 р., наведені в КРІ Стратегії, суттєво диференціюються залежно від виду прогнозу – трендовий та цільовий. Трендовий, тобто у якому враховується минула динаміка показників, демонструє значно менші значення показників у 2030

році, ніж цільовий, у якому наводяться цільові орієнтири в досягненні бажаного рівня відповідних показників (таблиця 2.11).

Таблиця 2.11 – Основні показники розвитку економіки України до 2030 р. (КРІ Стратегії)

Показник	Трендовий прогноз	Цільовий прогноз
Номінальний ВВП у 2030 р.	290 млрд дол.	1 000 млрд дол.
Середньорічний приріст ВВП у доларах у 2018–2030 рр.	7,7 %	18,4 %
Приріст реального ВВП у гривнях у 2018–2030 рр.	2,8 %	10,5 %
Офіційний курс гривні в 2030 р.	60 грн/дол.	42,5 грн/дол.
Дефлятор ВВП (середньорічний у 2018–2030 рр.)	11,5 %	11,1 %
Інфляція (від грудня до грудня в 2018–2030 рр.)	7,2 %	6,3 %
Кількість зайнятих у 2030 р.	9 млн	14 млн
Продуктивність у 2030 р. на одного зайнятого	32 тис. дол.	71 тис. дол.

Джерело: складено автором на основі роботи [125].

Відповідно до консенсус-прогнозу Міністерства економіки України, зробленого в квітні 2021 р., прогнозується поступове відновлення української економіки (таблиця 2.12).

Таблиця 2.12 – Прогнозування основних макроекономічних показників відповідно до консенсус-прогнозу Міністерства економіки України, зробленого в квітні 2021 р.

Показник	Прогноз за роками			
	2021	2022	2023	2024
Національні рахунки	Млрд грн			
Номінальний ВВП	4871,83	5572,77	6300,641	7012,141
Національні рахунки	Зміна до попереднього року, %			
Реальний ВВП	4,0	3,8	4,2	4,3
Споживання				
– приватне	4,3	4,0	4,1	4,2
– державне	0,5	0,8	1,1	1,5
Валове нагромадження основного капіталу	8,3	6,5	7,1	7,7
Експорт товарів та послуг	2,3	3,1	3,5	3,8
Імпорт товарів та послуг	5,5	6,3	7,8	8,5
Випуск окремих секторів економіки	Зміна до попереднього року, %			
Сільське господарство	4,9	5,1	4,5	4,7
Промислове виробництво	2,5	2,8	3,1	3,5
Індекс споживчих цін (середній)	8,2	6,7	5,8	5,1

Продовження таблиці 2.12

Показник	Прогноз за роками			
	2021	2022	2023	2024
за рік)				
– від грудня до грудня попереднього року	8,7	6,9	5,4	–
Індекс цін виробників (середній за рік)	25,2	18,7	14,5	10,0
– від грудня до грудня попереднього року	21,8	20,1	15,3	–
Зовнішній сектор	Млрд дол. США			
Рахунок поточних операцій	-1,1	-2,3	-2,7	-2,4
Обсяг експорту товарів та послуг	67,328	70,761	74,181	79,036
Обсяг імпорту товарів та послуг	69,407	75,173	80,086	86,193
Фінансовий рахунок				
Прямі іноземні інвестиції	0,844	1,211	1,855	2,533
Валові міжнародні резерви НБУ (на кінець періоду)	28,8	30,2	31,5	32,7
Обмінний курс, грн/дол. США, середній за рік	27,9	28,45	29,15	29,9
Державні фінанси	Млрд грн			
Доходи зведеного бюджету	1397,107	1604,957	1820,885	2033,52
Видатки зведеного бюджету	1613,452	1783,286	1984,701	2173,763
Сальдо зведеного бюджету	-216,345	-178,328	-163,816	-140,242
Державний борг (прямий і гарантований)	–	–	–	–
Соціальні показники				
Рівень безробіття, у відсотках до кількості економічно активного населення віком 15–70 років	9,1	8,5	8,3	8,1
Середньомісячна заробітна плата працівників, грн	13910	15900	17400	18600

Джерело: складено автором на основі роботи [63].

У 2022 році спостерігатиметься певне економічне уповільнення на тлі високої бази порівняння попереднього року. Основними рушійними силами економічного відновлення до 2024 р. будуть приватне споживання, інвестиційний попит, а також більш високий випуск у сільському господарстві та переважної більшості секторів послуг.

Споживчий попит підтримуватиметься:

- подальшим зростанням реальних доходів громадян;
- зменшенням рівня безробіття на тлі створення нових робочих місць;

– розширенням пропозиції товарів і послуг (унаслідок скасування карантинних обмежень);

– збільшенням попиту населення (зокрема на подорожі за кордон) на тлі поступового затухання його панічних настроїв.

Інвестиційну активність компаній до 2024 р. стимулюватимуть: доступні кредити для бізнесу (за програмою «Доступні кредити 5–7–9 %»), відновлення внутрішнього та зовнішнього попиту, налагодження ланцюгів постачання, а отже, зменшення ризиків і рівня невпевненості підприємств щодо майбутніх прибутків. У свою чергу, покращення фінансових результатів підприємств разом із відносно сприятливою зовнішньоціновою кон'юнктурою та позитивними новинами щодо розроблення вакцини сприятиме поліпшенню ділових очікувань підприємств.

У 2022–2024 роках очікується відновлення високих темпів зростання імпорту (зокрема на тлі реалізації відкладеного попиту на імпорتنі товари, а саме в сегменті високотехнологічної продукції, а також зростання цін на імпортовані енергоресурси) [106].

Підвищений світовий попит на сільськогосподарські товари та харчові продукти підтримуватимуть зростання українського експорту. Натомість темпи останнього суттєво поступатимуться темпам зростання імпорту. Як наслідок, коштів на поточному рахунку платіжного балансу не вистачатиме.

Очікується прискорення інфляції. Серед факторів: активний споживчий попит, зростання цін на харчові продукти та сільськогосподарські товари (через менші, ніж планувалось, обсяги врожаю в 2020 році), підвищення цін на сировинні товари та енергоносії, девальвація національної валюти та підвищення мінімальної заробітної плати в січні. У 2022–2024 рр. темпи інфляції, як очікується, поступово уповільнюватимуться, – серед іншого внаслідок зниження цін на харчові продукти (на тлі більш високих обсягів врожаю сільськогосподарських культур відносно попередніх років), вичерпання ефекту низької бази порівняння та, ймовірно, більш жорсткої монетарної політики НБУ.

За оцінками, за 2021–2024 рр. середньомісячна мінімальна заробітна плата зросте з 6042 грн до 7611 грн, або на 26 %. Відповідно, очікується зростання середньомісячної заробітної плати працівників (з темпами зростання, що уповільнюватимуться у наступних роках) – з 13910 грн у 2021 р. до 18600 грн у 2024 р.

Отже, протягом 2022–2024 рр. очікується скорочення рівня безробіття – з 9,1 % у 2021 р. до 8,1 % у 2024 р. за рахунок відновлення позитивної динаміки реального ВВП, поступового відновлення роботи підприємств, упровадження нових форм залучення працівників до процесу виробництва. Незважаючи на заяви уряду щодо зниження тарифів на природний газ для населення, навряд чи це станеться у 2022–2024 рр., особливо враховуючи суттєве зменшення обсягів транзиту природного

газу через територію України внаслідок очікуваного введення в експлуатацію газопроводу «Північний потік». Крім того, потрібні значні кошти на здійснення пошукових робіт і розроблення власних газових свердловин, підвищення (індексацію) заробітних плат працівникам галузі, модернізацію старих газопроводів тощо.

У наступні 2022–2024 рр. тарифи на природний газ також зростатимуть принаймні внаслідок підвищення заробітних плат і модернізації обладнання – на 10–15 % щорічно. Очікуване зростання тарифів на природний газ стане поштовхом для збільшення тарифів на опалення. Крім цього, на підвищення тарифів на опалення впливатиме необхідність підвищувати (індексувати) заробітні плати та спрямовувати значні кошти на модернізацію дуже зношених і морально застарілих систем опалення. За очікуваннями, тарифи на опалення зростатимуть щорічно на 5–15 %. У 2022–2024 рр. очікується суттєве зростання тарифів на електроенергію. Підвищення тарифів у наступні роки очікується на рівні 15–20% щорічно і буде підтримуватися зростанням цін на енергоносії, необхідністю збільшення (індексації) заробітних плат у галузі, необхідністю оновлення та модернізації електромереж.

У 2022–2024 рр. прогнозується зростання ВВП України – на рівні 4,5 відсотка в середньому щорічно (у 2022 році – на 3,8 відсотка, у 2023 році – на 4,7 відсотка, у 2024 році – на 5 відсотків), що призведе до перевищення рівня 2019 року на 13,9 відсотка.

Прогнозується, що протягом 2022–2024 років середньорічна ціна на імпортований природний газ знижуватиметься на 2,2 відсотка в середньому щорічно на фоні різкого цінового зростання в 2021 році з подальшим зниженням ціни до 215 доларів США за 1 тис. куб метрів у 2024 році.

У цілому зростання фізичних обсягів експорту товарів та послуг у 2022–2024 роках прогноуються на рівні 3,2 відсотка в середньому щорічно (у 2022 році – на 2,6 відсотка, у 2023 році – на 2,6 відсотка, у 2024 році – на 4,4 відсотка), що відповідає рівню середньорічних темпів зростання у допандемічний період 2017–2019 років (3,2 відсотка). Імпорт товарів та послуг у фізичному вимірі, підтримуваний як споживчим, так і інвестиційним попитом, зростатиме дещо швидшими темпами – на 5,6 відсотка в середньому щорічно (у 2022 році – на 6 відсотків, у 2023 році – на 5,1 відсотка, у 2024 році – на 5,7 відсотка) проти зростання на 7 відсотків у середньому у допандемічний період 2017–2019 років.

Основні прогнозні макропоказники економічного і соціального розвитку України за базовим і альтернативним сценаріями наведено в таблиці 2.13. На противагу базовому сценарію за альтернативним сценарієм припускається, що певної стабілізації ситуації із поширенням вірусу вдасться досягти лише у другій половині прогнозованого періоду у міру набуття природнього імунітету. Ймовірність цього сценарію

оцінюється вище середньої. Відповідно за цим сценарієм світова економіка буде відновлюватися відносно повільними темпами, оскільки мотиви обережності в поведінці всіх суб'єктів – і населення, і бізнесу, і інвесторів – домінуватимуть ще тривалий час. Вірогідним є і повторення у багатьох країнах «локдаунів». Пригнічений світовий попит триматиме ціни на основні експортні позиції на низькому рівні із незначними коливаннями. Лише у другій половині 2023 року ситуація почне суттєво покращуватись. Пригніченою знову таки з мотивів обережності в умовах невизначеності, що тривала, у першій половині прогнозного періоду залишатиметься і інвестиційна активність, що реалізується як посередництвом внутрішніх каналів, так і зовнішніх. Не очікується значного припливу ПІІ, не будуть активними приватизаційні процеси та кредитування, лишатимуться на паузі й інвестиційні проекти бізнесу.

Таблиця 2.13 – Основні прогнозні макропоказники економічного і соціального розвитку України за сценаріями

Найменування показника	Основний сценарій			Альтернативний сценарій		
	2022 р.	2023 р.	2024 р.	2022 р.	2023 р.	2024 р.
ВВП номінальний, млрд гривень	5368,7	5993,9	6651,0	5579,7	6237,8	6917,4
ВВП реальний, відсотків до попереднього року	103,8	104,7	105,0	102,6	103,8	103,5
у т.ч.						
кінцеві споживчі витрати домашніх господарств	103,6	103,7	103,5	102,8	103,2	103,0
кінцеві споживчі витрати сектору ЗДУ	100,1	101,6	103,6	99,5	100,3	102,8
Валове нагромадження основного капіталу	114,5	112,8	114,1	107,7	112,9	111,4
Експорт товарів та послуг	102,6	102,6	104,4	99,7	101,8	101,3
Імпорт товарів та послуг	106,0	105,1	105,7	103,2	104,1	104,3
Індекс споживчих цін						
у середньому до попереднього року, відсотків	107,2	106,0	105,2	107,3	106,6	105,9

Продовження таблиці 2.13

Найменування показника	Основний сценарій			Альтернативний сценарій		
	2022 р.	2023 р.	2024 р.	2022 р.	2023 р.	2024 р.
від грудня до грудня попереднього року, відсотків	106,2	105,3	105,0	106,4	106,2	105,8
Індекс цін виробників промислової продукції у середньому до попереднього року, відсотків	107,9	106,9	105,9	109,7	109,4	106,5
Середньомісячна зарплата працівників, бруто						
номінальна, гривень	15258	17159	19063	15213	16640	18132
номінальна, скоригована на індекс споживчих цін, відсотків до попереднього року	104,4	106,1	105,6	104,0	102,6	102,9
Рівень безробіття населення у віці 15–70 років за методологією Міжнародної організації праці, відсотків до робочої сили відповідного віку	8,5	8,0	7,8	8,9	8,6	8,5
Сальдо торговельного балансу, визначене за методологією платіжного балансу, млн доларів США	-8595	-10623	-12096	-8330	-9993	-12632
Експорт товарів і послуг						
млн доларів США	70286	75686	81668	69333	73527	78116
відсотків до попереднього року	106,5	107,7	107,9	105,1	106,0	106,2
Імпорт товарів і послуг						
млн доларів США	78881	86309	93764	77663	83520	90748
відсотків до попереднього року	109,2	109,4	108,6	107,5	107,5	108,7

Джерело: складено автором на основі роботи [60].

Крім ризику поширення інфекційного захворювання в середньостроковій перспективі, наслідки якого окреслені в альтернативному сценарії, також існує кілька інших ризиків та викликів, які супроводжують вітчизняну економіку протягом тривалого періоду та можуть позначитися на відхиленні показників основного сценарію прогнозу. Їх умовно можна поділити на дві групи за двома критеріями. До першої групи відносять ризики, які є характерними виключно для України, передбачуваними (вже мали місце у минулому або існує висока вірогідність їх настання в майбутньому) із зрозумілими наслідками. Ці ризики можуть «шокувати» економіку у будь-який рік із середньостроковою перспективою із різними вірогідністю та ступенем впливу на економіку.

Серед ризиків, що належать до першої групи, слід віднести: посилення гібридних загроз національній безпеці України, у т.ч. активну збройну агресію з боку Російської Федерації на сході країни, вихід нерезидентів із ОВДП, згорання іноземними компаніями інвестиційних планів у зв'язку із низькими темпами реформування та високим рівнем корупції, збереження низької кредитної активності комерційних банків у реальному секторі, посилення неплатоспроможності суб'єктів економічної діяльності, отримання низького врожаю зернових культур. Узагальнюючі результати оцінювання таких ризиків та глобальних викликів наведено в Матриці оцінювання ризиків (таблиця 2.14).

Таблиця 2.14 – Матриця оцінювання ризиків

№ п/п	Ризик / явище	Відносна ймовірність і канали передавання впливу	Оцінка впливу у разі реалізація ризику / явища і економічні наслідки	Шок припущення / результати оцінювання*
1	Посилення гібридних загроз національній безпеці України, у т.ч. активна збройна агресія з боку Російської Федерації на сході країни	Помірна. Джерело ризику – Російська Федерація. Механізм поширення – ескалація збройної агресії з боку Російської Федерації проти України, що триває, зокрема вздовж лінії розмежування з тимчасово окупованими територіями у Донецькій та Луганській областях, на адміністративній межі з тимчасово окупованими	Помірний. Суттєве зменшення обсягу зовнішньої торгівлі, збільшення витрат на логістику промисловими (зокрема, металургійного виробництва) та агропідприємствами, зниження рівня інвестиційної привабливості країни	Зменшення обсягу зовнішньої торгівлі з РФ на 15 відсотків, або 300 млн доларів США. ВВП – втрата 0,2 в.п.

Продовження таблиці 2.14

№ п/п	Ризик / явище	Відносна ймовірність і канали передавання впливу	Оцінка впливу у разі реалізація ризику / явища і економічні наслідки	Шок припущення / результати оцінювання*
		територіями Автономної Республіки Крим та м. Севастополя, загроза в акваторії Азовського та Чорного морів, введення економічних санкцій або інших штучних перепон		
2	Вихід нерезидентів із ОВДП	Помірна. Джерело ризику – макроекономічна дестабілізація внаслідок різного роду шоків, спричинена реалізацією інших ризиків, зокрема зростання геополітичної напруженості, погіршення епідемічної ситуації тощо. Механізм поширення – стрімке зменшення зацікавленості нерезидентів у цінних паперах держави, яке може спричинити продаж експозиції нерезидентів в ОВДП та виведення валютних накопичень	Помірний. Тиск на валютний ринок у бік девальвації гривні та формування негативних очікувань щодо інвестиційних процесів у цілому	Підвищення рівня дохідності ОВДП у середньому на 3 в.п. ВВП – втрата 0,1 в.п.
3	Згортання іноземними компаніями інвестиційних планів у зв'язку із низькими темпами реформування та високим рівнем корупції	Помірна. Джерело ризику – політика Уряду, недостатньо швидкі темпи проведення реформ, високий рівень корупції, часта зміна законодавства, відсутність довіри до судової системи, нестабільна фінансова система. Механізм поширення – зниження фінансових ресурсів в економіці	Помірний. Вимушене згортання модернізаційних процесів, зниження ділової активності суб'єктів господарювання, інвестиційної привабливості економіки, що стримуватиме структурну перебудову та якісне економічне оновлення, збільшуватиме	Зменшення ВНОК на 1 млрд доларів США. ВВП – втрата 0,7 в.п.

Продовження таблиці 2.14

№ п/п	Ризик / явище	Відносна ймовірність і канали передавання впливу	Оцінка впливу у разі реалізація ризику / явища і економічні наслідки	Шок припущення / результати оцінювання*
			безробіття внаслідок уповільнення процесів створення нових робочих місць	
4	Збереження низької кредитної активності комерційних банків у реальному секторі	Помірна. Джерело ризику – банки та кредитні установи. Механізм поширення – погіршення платоспроможності та інвестиційної активності вітчизняних підприємств в умовах низької кредитної активності вітчизняної банківської системи (через значні внутрішні дисбаланси банківських установ, у т.ч. вплив депозитів з банківської системи) на тлі високої вартості кредитів	Помірний. Дефіцит фінансових ресурсів, у першу чергу, в корпоративному секторі, що стримуватиме розвиток підприємств (насамперед середніх та малих) та відповідно звужуватиме ділову активність в економіці та знижуватиме їх конкурентоспроможність в умовах недофінансування інвестиційних проєктів	Втрата 1 в.п. кредитних ресурсів у структурі фінансування капітальних інвестицій (або 4 млрд гривень). ВВП – втрата 0,1 в.п.
5	Посилення неплатоспроможності суб'єктів економічної діяльності	Помірна. Джерело ризику – затагнута економічна та епідемічна криза, спричинена пандемією COVID-19. Механізм поширення – значні втрати суб'єктів економічної діяльності через негативні наслідки пандемії COVID-19, що разом із низьким споживчим попитом, погіршенням платоспроможності, зростанням заборгованості спонукатиме підприємців згорнути	Помірний. Скорочення рівня зайнятості та зростання кількості безробітних унаслідок скорочення штатів підприємств або їх повної ліквідації. Зменшення заробітних плат та/або підвищення рівня цін підприємствами з метою покриття боргових зобов'язань	Скорочення кількості зайнятих на 1 %, або близько на 150 тис. осіб. ВВП – втрата 1 в.п.

Продовження таблиці 2.14

№ п/п	Ризик / явище	Відносна ймовірність і канали передавання впливу	Оцінка впливу у разі реалізація ризику / явища і економічні наслідки	Шок припущення / результати оцінювання*
		діяльність		
6	Отримання низького врожаю зернових культур	Помірна. Джерело ризику – специфіка галузі АПК (погодні умови). Механізм поширення – екстремальні погодні умови у періоді посіву, перезимівлі, вегетації, дозрівання та збирання сільськогосподарських укультур, що можуть суттєво погіршити врожай сільськогосподарських культур	Помірний. Зменшення експортної спроможності аграрного сектору та відповідно валютних надходжень від експорту, падіння виробництва у переробній промисловості, дефіцит продовольчих товарів на внутрішньому ринку та зростання споживчих цін на харчові продукти, що займають значну частку у споживному кошику	Втрати для експорту оцінюються на рівні близько 1,2 млрд доларів США. ВВП – втрата 0,6–0,8 в.п.

Джерело: складено автором на основі роботи [60].

З іншого боку, є менш передбачувані ризики динамічного характеру (зараз чітко не ідентифікуються і можуть змінюватися джерела формування ризиків, механізми їх поширення та наслідки впливу), які наразі формуються як нові глобальні тренди, більшість з яких матиме позитивний довгостроковий характер для світової економічної системи, у т.ч. і для України. Серед ризиків, що належать до другої групи, слід виділити: посилення глобальної конкуренції, появу нової хвилі технологічних змін, загострення конкуренції у світі за людський капітал, наростання екологічної кризи. Також з'явилися кілька відносно нових ризиків, які на перший план вивела пандемія COVID-19. Зокрема, спалах пандемії COVID-19 та подальше введення протипандемічних обмежень у всьому світі уповільнило розвиток процесів глобалізації світової економіки, і на противагу їм на перший план вийшли міждержавна кооперація та співробітництво на регіональному рівні.

Посилений пандемією COVID-19 акцент на розвиток цифрових технологій в умовах пандемії COVID-19 порушує питання безпеки та надійності цього способу ведення бізнес-процесів порівняно з більш традиційними способами. Основними ризиками цифровізації бізнес-процесів є питання надійності IT-інфраструктури та кібербезпеки.

Таким чином, при прогнозуванні впливів на механізми взаємодії різних суб'єктів господарювання у найближчій перспективі на передній фланг вийдуть такі тренди:

- активний розвиток охорони здоров'я в контексті екологічності та профілактики поширення вірусних та інших хвороб, у т.ч. здорового харчування, обов'язкової вакцинації (для вироблення колективного імунітету, а не локалізації таких проблем);

- глобальна цифровізація – розвиток електронної комерції та електронного надання послуг, у т.ч. банківських, медичних, транспортних та урядових послуг, збільшення зон самообслуговування та застосування безконтактної оплати, впровадження інтелектуальних голосових систем і чат-ботів для взаємодії з клієнтами;

- розвиток логістики, зокрема запровадження та вдосконалення використання хмарних технологій для агрегування, інтелектуального оброблення та контекстного подання даних про продукти та процеси з виробничих ліній і на всьому ланцюгу поставок продукції;

- реформування та розвиток освіти, яке супроводжуватиметься зміною парадигми та поглядів на традиційний освітній процес (можливе комбінування програм дистанційного навчання, що даватиме змогу студентам здобувати освіту одночасно за декількома спеціальностями);

- вдосконалення державної політики у сфері захисту навколишнього середовища (зокрема, забезпечення швидкої адаптації до таких проявів змінення клімату, як повені, посухи, руйнування берегів і тривалі періоди з аномальною спекою, мінімізація негативного впливу на біорізноманіття та максимальне зміцнення його природної основи, подолання тенденції деградації живої компоненти навколишнього середовища, екологізація сфер суспільної діяльності, максимальне відтворення первинного стану природних комплексів, виховання екологічно освіченого громадянина та формування розуміння населенням фундаментальної ролі біорізноманіття в життєдіяльності людини і суспільства, зниження обсягів відходів).

Розділ 3

СИСТЕМА ФАКТОРІВ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ОБЛІКОВО-ФІНАНСОВОЇ ВЗАЄМОДІЇ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УМОВАХ РУЙНУВАННЯ СТАЛИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ЛАНЦЮГІВ

3.1 Розроблення стратегем обліково-фінансових заходів залучення персоналу до інформатизації та активізації економіки знань

Започаткований перехід у ХХ столітті до економіки знань, яка дала поштовх до переоцінки цінностей у площині важливості технологічного виробництва, поставив на перший план людину. Почали розуміти, що людина – це капітал, який має трудову, розумово-інтелектуальну та морально-культурну цінність, що виражається кількісно-якісним показником отримання вигоди та підвищення конкурентоспроможності національної економіки в цілому та на внутрішньому рівні в межах країни.

Перехід до економіки знань обумовив важливість вимірювання впливу наявного на підприємстві людського інтелектуального капіталу на фінансові показники. Інакше кажучи, постало питання про відображення в фінансово-обліковій звітності людського інтелектуального капіталу як додаткової складової ринкової вартості підприємства.

Людський інтелектуальний капітал вважається інтелектуальною власністю підприємства і належить до нематеріальних активів підприємства. Зарубіжні та вітчизняні науковці приділяють багато уваги в своїх дослідженнях та розробках обліку людського інтелектуального капіталу та можливості відображення його в звітності підприємств як активу, вираженого в грошах. Виходячи з цього, можна зазначити, що людський інтелектуальний капітал – об'єкт фінансового та бухгалтерського обліку підприємства, втілений в персоналі, а саме це його освіта, кваліфікація, досвід, навички, які забезпечать отримання економічної вигоди в майбутньому.

Американський інститут праці (WIA) визначає фінансово-бухгалтерський облік людського інтелектуального капіталу як систему, яка містить: теоретичні основи вартості персоналу підприємств; методи оцінювання вартості персоналу для підприємств; обліково-управлінські рішення.

Сьогодні в світовій практиці для оцінювання людського інтелектуального капіталу застосовують витратний і вартісний підходи. Витратний підхід базується на оцінюванні капіталу за основними витратами на персонал, за первинними та повторними витратами на персонал, інвестиційними витратами на персонал. Вартісний підхід базується на оцінюванні доходів від персоналу на основі економічної

доданої вартості. Ці підходи використовуються на різних економічних рівнях і в різних варіаціях:

1-й рівень – індивідуальний людський інтелектуальний капітал;

2-й рівень – людський інтелектуальний капітал підприємств, який інтегрується в капітал регіону;

3-й рівень – сукупний людський інтелектуальний капітал у межах усієї національної економіки;

4-й рівень – об'єднаний капітал національної економіки, що відображає рівень конкурентоспроможності країни на світовій (глобальній) арені.

Для обчислення вартісних і кількісних показників людського інтелектуального капіталу на всіх зазначених рівнях розроблено багато методологічних принципів.

У 2017 році Світовий банк започаткував проєкт «Індекс людського капіталу» (далі – ІЛК). Перші показники та рейтинг країн було оприлюднено у жовтні 2018 року. Методологію розрахунку індексу розроблено для четвертого рівня з урахуванням глобального рейтингу країн. За цим індексом країни визначають, який дохід вони витратили через дефіцит людського капіталу і наскільки швидко вони зможуть перетворити ці втрати на прибутки. Методологію розрахунку цього індексу за його набором функціональних показників можна застосувати на третьому та другому рівнях, тобто під час обчислення загального показника в країні або в окремо взятому регіоні. Індекс людського капіталу визначається як добуток показників відносного внеску виживання, навчання у школі та стану здоров'я у продуктивність:

$$ІЛК = \text{Вживання} \cdot \text{Навчання у школі} \cdot \text{Стан здоров'я}, \quad (3.1)$$

де *Вживання* – показник смертності дітей до п'яти років;

Навчання у школі – кількість років навчання;

Стан здоров'я – показник виживання дорослих.

Однак під час вимірювання фінансово-облікових показників наявного людського інтелектуального капіталу головним показником є витратна складова, тобто індивідуальна величина капіталу індивіда, для подальшого розрахунку на інших рівнях.

Індивідуальний людський інтелектуальний капітал складається з трьох показників: витрати на утримання індивіда, на його освіту і набуття досвіду:

$$H(T) = (K+E) \cdot (1+Q(T)), \quad (3.2)$$

де $H(T)$ – вартість людського капіталу як функції часу T ;

K – капіталізовані кошти на утримання та формування фізичної особи;

E – капіталізовані кошти на освіту;

$Q(T)$ – показник досвіду.

З огляду на розуміння та механізм обліку людського інтелектуального капіталу на всіх рівнях перед країнами та підприємствами в національному та регіональному масштабах за умови того, що вони переходять до економіки знань, постає питання якісного управління наявним і потенційним людським інтелектуальним ресурсом у частині збереження, примноження та розвитку для перетворення його на капітал досягнення соціально-економічної вигоди. У зв'язку з цим країни-лідери та їх підприємства ще в 60-х роках ХХ століття почали «знаннєву» колонізацію інших менш розвинених країн та їх суб'єктів господарювання.

Першими країнами, які вписали в стратегію свого розвитку систему інвестування (освіта, робочі місця, медицина, соціальний захист) у людський капітал, були США, Китайська Народна Республіка, Південна Корея. Саме ці країни започаткували перехід до нової економіки та швидко досягли успіху в розумінні того, що головною рушійною силою розвитку є людина, її морально-етична наповненість, розумові та інтелектуальні здібності, соціальна захищеність. Азійські країни з їх багатовіковою історією подарували світу трактати та вчення за всіма сферами, що є важливими для збереження та примноження людського ресурсу. Учення мають вигляд «стратагем» – стратегічний план, в якому для конкурента міститься якась пастка або хитрість. Саме завдяки стратагемному мисленню формується бачення перспективного стану підприємства у бізнес-просторі.

Одним з таких трактатів, що дійшов до нас, є китайський посібник «Тридцять шість стратагем», який було написано для ведення війни. Внесок у тлумачення й популяризацію стратагем зробив Харро фон Зенгер, видавши монографію, де докладно описав усі тридцять шість стратагем з поясненнями й коментарями: «Стратагеми, тобто неортодоксальні шляхи досягнення військових, громадянських, політичних, економічних або особистих цілей, видаються загальнолюдським феноменом». Фон Зенгер довів, що стратагемність мислення, властива китайському менталітету, може мати універсальний характер і застосовуватися для практичних і дослідних цілей.

Поняття «стратагема» означає стратегічний план, в якому міститься будь-яка пастка або хитрість, щоб знешкодити ворога та перемогти. Вважається, що родоначальником стратагемності був відомий китайський полководець та мислитель Сунь-цзи (Сунь Бін), автор трактату «Про військове мистецтво», який виразив попередні розрахунки бойових маневрів у форму стратагем. Але стратагеми використовували полководці; політики та царські радники застосовували їх у дипломатії та політичній боротьбі. У цей час більшість теоретиків трактує стратагеми як короткі образні висловлювання, що концентрують у собі той чи інший стратегічний принцип.

Усі стратагеми можна поділити на групи за функціональним використанням:

1) стратагеми з прямою дією, яка в процесі застосування має багато варіацій залежно від обставин;

2) стратагеми, які містять образи тварин та їх природу дій;

3) стратагеми-топоніми, які зрозумілі для Китаю та специфічні для інших культур;

4) стратагеми дії з предметами, які можуть бути досить простими, але їх формулювання потребує глибокого осмислення.

З огляду на функціональне поле використання стратагем можна зробити висновок, що це алгоритм дій, які призводять до інтелектуальної, соціально-економічної перемоги, що відображається в принципах економіки знань.

Головним функціоналом в економіці знань є менеджмент знань, який відповідає за управління та розподіл інтелектуального ресурсу. Інакше кажучи, основними критеріями знань є рівень їх усвідомлення та свідоме застосування для досягнення соціально-економічної вигоди.

Тому запровадження стратагем в управлінні персоналом як рушійної сили розвитку економіки знань стало глобальною тенденцією, незважаючи на те, що кількість стратагем є обмеженою, їхня ідея багатогранна та невичерпна. У зв'язку з цим настільки ж багатогранними є сфери їх застосування.

Стосовно «знаннєвого» управління персоналом для вирішення тієї чи іншої проблеми при досягненні конкурентоспроможності підприємства на практиці дієвими, на думку авторів, будуть такі стратагеми:

1. *«Перемагай без бою»* – можна використовувати під час робочих конфліктів: «Змінити уявлення про можливі наслідки конфлікту, щоб персонал відмовився від думки про нього».

2. *«Уникай “повного”, а займай “порожнє”»* – можна застосовувати для досягнення робочим колективом перемоги над конкурентом: «Знаннєва управлінська майстерність досягається повною мірою, якщо ви виробите свої стратегічні схеми, а не будете копіювати конкурента. Тільки таким шляхом можна набути максимального успіху та зберегти ресурси».

3. *«Нагороджуй і карай з розумом»*. Для «знаннєвого» менеджера важливо навчитися правильно, чесно та неупереджено використовувати наявні в нього можливості заохочення і покарання персоналу. Китайський філософ Ду Му у коментарях до принципів Сунь-цзи говорив: «Надмірні нагороди вказують на те, що полководець вичерпав інші засоби; надмірні покарання вказують на те, що він перебуває у сильному розладі. Хороший полководець застосовує те й інше, уникаючи крайнощів».

4. *«Пожертвувати сливою, щоб урятувати персик»* – менеджери можуть використовувати проти менеджерів, коли

прораховують сильні та слабкі сторони: «Здолати сильні сторони противника, використовуючи власні слабкості».

5. *«Кинути цеглу, щоб отримати яшму»* – функціонально можна застосовувати під час формування персоналу компанії на тих чи інших посадах та прийняття кадрових рішень стосовно переведення на інші посади або звільнення: «Іноді доводиться розстатися з чимось цінним сьогодні для того, щоб отримати набагато цінніше завтра».

Стосовно кадрового адміністрування персоналу можна додати, ще одну стратегию: *«На сухому дереві розвісити квіти»*. Цю стратегию можна використовувати у разі виснаження робочої команди та для залучення до роботи незалежних консультантів з метою привнесення нових ідей, знань та вміння для ефективного завершення того чи іншого проекту: «Залучена сила може покращити результат».

Отже, з огляду на тематику дослідження залучення персоналу підприємства до активізації та перехід на принципи економіки знань розкриваються в частині управління інтелектуальним ресурсом та його обліку, вираженого ваговими показниками в фінансовій діяльності.

Ключовим принципом в управлінні людським інтелектуальним капіталом для покращання конкурентоспроможності в умовах економіки знань є систематичне генерування знань, їх обмін та використання всіма учасниками. Це визначає пріоритетну роль створення інституційного режиму, сприятливого для будь-якої підприємницької діяльності у будь-якому секторі економіки. З іншого боку, масове і прискорене впровадження нових знань та технологій потребує узгодженого функціонування інноваційної системи, науки, освіти, інформаційно-комунікаційної інфраструктури в єдиному правовому полі та регулятивному середовищі, а також стимулів для безперешкодного обміну знаннями (полегшений доступ до баз знань на всіх рівнях, вільний рух технологій поряд із вільним рухом товарів та капіталів).

Таким чином, завдяки вченню про стратегію можна визначити спосіб розвитку економіки знань. Завдяки цьому управління знаннями можна розглядати як наявну реальність у звичній системі координат, а за необхідності враховувати її нові сторони і використовувати їх у своїх інтересах.

3.2 Сценарний підхід до визначення рівня результативності діяльності суб'єктів господарювання в умовах соціально-поведінкових обмежень

В умовах нестабільності розвитку економіки в цілому, яка спричинена систематичними кризовими явищами, невизначеністю умов здійснення підприємницької діяльності та ринкового середовища, недосконалістю законодавчого регулювання та постійним розвитком технологій,

інформатизацією та підвищенням конкуренції, виникає потреба в акцентуванні уваги на питаннях забезпечення максимальної результативності й підвищення ефективності діяльності та їх оцінювання. Запровадження нових підходів до управління підприємницькими структурами в цілому та методів оцінювання результативності діяльності зокрема, які забезпечили б достовірне відображення результатів господарювання, а також постійне вдосконалення й модернізація наявного інструментарію управління бізнесом дадуть змогу не тільки досягти очікуваних результатів діяльності, забезпечити фінансову стабільність і зберегти свої ринкові позиції, але й розробити нову стратегію, спрямовану на підвищення ефективності діяльності поряд із мінімізацією ризиків та ресурсів, що використовуються для її здійснення.

До того ж, розуміючи, що сучасні економічні відносини виникають за умов оптимального поєднання соціальної справедливості та економічної ефективності, які відображають принципи концепції соціально-ринкового господарства (економіки) або, як її інакше називають, соціально-орієнтованої економіки, соціальної економіки, економіки (держави) добробуту та ін. [23, с.117], і робиться акцент на розвитку людського капіталу, наведені вище нові підходи до управління діяльністю мають враховувати поведінкові аспекти управління розвитком персоналу підприємства, оскільки одними із головних факторів успішності економічної діяльності стають його компетентність і професіоналізм [126, с. 385].

Незважаючи на значну кількість наукових праць з питань оцінювання результативності діяльності суб'єктів підприємництва в умовах нестабільності й невизначеності, існує низка дискусійних питань, що стосуються саме підходів до трактування результативності та її зв'язку з ефективністю діяльності, системи показників, що її характеризують, та методів, які використовуються для її визначення.

У цілому зазначають, що оцінювання результатів господарської діяльності стає не тільки вагомим підґрунтям для визначення успішності функціонування і розвитку суб'єктів господарювання, але й об'єктом прояву реальних інтересів економічних агентів, джерелом задоволення широкого кола індивідуальних і колективних людських потреб та запитів. Результати оцінювання дають підприємствам змогу сформулювати орієнтири або цільові показники діяльності, вибрати стратегію поведінки та створити комплекс заходів, які допоможуть у їх досягненні, а дотримання вибраної стратегії та вжиття певних заходів сприяють стратегічному успіху підприємства [59, с. 159]. Результативність підприємницької діяльності в цілому суттєво залежить від результативності управлінської діяльності. А підкреслюючи значущість ще й чинників соціально-поведінкового характеру, які можуть виникнути у процесі прийняття управлінських рішень, цей напрям досліджень і досі залишається актуальним.

Аналіз останніх праць дає змогу дійти висновку про те, що не існує єдиного погляду на трактування понять «результативність» та «ефективність» і що є розбіжності стосовно того, який з показників більше розкриває зміст. До того ж, у вітчизняній і зарубіжній літературі не виявлено ані загальноприйнятої єдиної методики оцінювання ефективності та результативності діяльності підприємств, ані досить чіткої системи показників оцінювання.

Науковці розрізняють поняття «ефективність» (англ. efficiency) і «результативність» (англ. effectiveness), базуючись на сучасних трактуваннях, що закріплені у Міжнародному стандарті ISO 9000:2008, та на досвіді функціонування підприємницьких структур. Відповідно до стандарту результативність – це ступінь реалізації запланованої діяльності та досягнення запланованих результатів, а ефективність – співвідношення між досягнутим результатом і витраченими ресурсами [85]. Також висловлюється думка, що поняття «ефективність» більше стосується ресурсів виробництва – людських, матеріальних, фінансових, організаційних – у процесі їх раціонального використання для досягнення очікуваного ефекту, тоді як поняття «результативність» стосується цілей суб'єкта, його розвитку та стратегій поведінки, які оцінюються у співвідношенні причин функціонування і результатів діяльності суб'єкта [59, с.160].

Л. О. Лігоненко зазначає, що розмежування понять «ефективність» і «результативність» є надзвичайно важливим для оцінювання ефективності функціонального менеджменту підприємства, оскільки саме завдяки використанню системи показників результативності вирішується проблема ідентифікації витрат на певний вид управління, можна більш широко використовувати нефінансові індикатори, які характеризують наслідки управлінської діяльності [73, с. 216]. Поряд із цим вимірювання результативності управління організацією дає змогу виявити можливості та функціональні напрями розвитку підприємства і отримати інформацію про необхідність створення нової потреби і відповідно випуску нової продукції, а також про диверсифікацію, проблеми взаємодії учасників виробничого та управлінського процесу [119, с. 227].

Дехто з науковців вважає, що результативність є більш містким поняттям і агрегуючим показником, тоді як ефективність є лише одним із критеріїв результативності [85], аргументуючи свою думку саме тим, що під час оцінювання результативності управлінської діяльності використовується низка різних нефінансових показників, що характеризують і маркетингові підходи, і якість людських ресурсів. На противагу їм висловлюється думка, що ефективність підприємства як відкритої соціально-економічної системи потрібно розглядати як комплексне (багатофакторне) поняття, яке включає загальну продуктивність кругообігу капіталу, а результативність фінансово-

економічних процесів – її складову, спираючись на те, що за своєю суттю показники результативності стосуються операційного, а ефективності – стратегічного менеджменту [19, с. 200]. Однак, на думку авторів, слід погодитися з Д. Крисановим та Л. Стешенко щодо того, що результативність та ефективність відображають різні сторони виробничо-господарської та іншої діяльності суб'єктів господарювання, а отже, йдеться про відмінні між собою або, точніше, різнорівневі складові виробничо-господарської діяльності підприємств, які до того ж не обов'язково будуть односпрямованими [67, с. 22].

Необхідності розроблення системи показників оцінювання результативності діяльності та практичним напрацюванням у цьому напрямку було приділено достатньо уваги в роботах вітчизняних і зарубіжних науковців. Зазначається, що результативність діяльності являє собою важливу характеристику правильності встановлення низки цілей і пріоритетів, є відбиттям раціональності вибору економічної моделі господарської поведінки, спрямованої на вирішення відповідних стратегічних і поточних завдань з найменшими витратами. Проте якщо ефективність (за традиційним підходом) підлягає кількісному оцінюванню за допомогою фінансових показників, результативність важко піддається такому вираженню. Але саме показник, який відображає «правильність» роботи суб'єкта, слід обчислити в числовому вираженні [59, с.160].

На нашу думку, слід погодитися із міркуваннями деяких науковців стосовно того, що системи оцінювальних показників мають розроблятися з урахуванням галузевої спрямованості діяльності, типу діяльності, місії та довгострокової стратегії того чи іншого підприємства або установи. Так, наприклад, відповідно до шведської моделі оцінювання результатів діяльності державних установ, що має назву «аудит адміністративної діяльності» і яку було досліджено в працях В. М. Сороко [116, с.11], в основу оцінювання покладено парадигму «внесок – продукт», яка містить три складові:

– економічність (economy), тобто орієнтація на найменші витрати, зокрема мінімізація вартості ресурсів, спрямованих на здійснення діяльності із досягнення певної якості послуги з урахуванням законності використання державних фондів. Іншими словами, визначаються відповідність використання ресурсів потребам, належність кількості ресурсів відповідній якості у визначений час, у необхідному місці, за розумну ціну;

– ефективність (efficiency) – співвідношення між продуктом у вигляді наданих товарів (послуг) і ресурсами, використаними на їх створення. Аналізуються технологія і методи роботи, співпраця підрозділів, засоби заохочення працівників до зменшення витрат робочого часу. Встановлюється практика найкращого досвіду, який орієнтовано на

отримання максимуму продукту в термінах, кількості та якості, які відповідають внеску і способам діяльності;

– результативність (effectiveness) – ступінь відповідності досягнутих результатів поставленій меті – нормі. У процесі аналізу результативності оцінюються вчасність досягнення мети, ступінь задоволення людей відповідною програмою.

У цілому факторами, що впливають на результативність організації, є такі [80]:

- потенціал системи організації;
- збалансованість складових організації;
- процеси на всіх стадіях кругообігу фондів;
- рівень розвитку всіх підсистем;
- раціональність співвідношення між результативністю господарської та результативністю фінансової діяльності;
- оптимальна залежність між активною і пасивною адаптивними реакціями системи;
- потенціал конкурентного статусу організаційних формувань тощо.

І, ураховуючи різноманітність напрямків діяльності суб'єктів підприємництва, її комплексності і взаємозалежності від широкого переліку зовнішніх і внутрішніх чинників, що впливають на кінцевий результат такої діяльності, Д. Крисанов та Л. Стешенко [67, с. 22] рекомендують результативність оцінювати із дотриманням певних принципів, а саме:

– головну мету слід поділяти на цілі першого, другого і нижчих рівнів залежно від складності й масштабності основної;

– головну мету та цілі нижчих рівнів необхідно формалізувати через якісні характеристики або кількісні показники (якщо це можливо); відповідно мають бути формалізовані й вихідні умови або стан підприємства;

– слід вибрати або підібрати відповідні показники оцінювання та одиниці вимірювання (для кількісних параметрів) або вибрати чи розробити відносні (індивідуально встановлені) шкали для оцінювання результативності діяльності;

– потрібно вибрати часові межі (точку відліку і кінцеву точку або проміжні точки) реалізації програм;

– наприкінці слід узагальнити (збільшити) показники при переході від цілей нижчого до цілей вищого порядку з метою надання результативності більш якісних і багатогранних характеристик тощо.

Водночас вони зазначають, що через складність оцінювання результативності, її багаторівневості та диференційованості, неможливість зведення до «спільного знаменника» якісних характеристик і кількісних значень показників тощо розроблення штучного інтегрального показника, який уособлюватиме ступінь реалізації основної мети діяльності

підприємства, є недоцільним [67, с. 22]. Підґрунтям цих висновків можна вважати наявність таких чинників [80]:

- наявність як основної, так і інших цілей, які потребують вирішення певної неоднозначної системи критеріїв оцінювання;
- складнощі в часі та в ситуаційному просторі, пов'язані з визначенням пріоритетних критеріїв оцінювання результативності;
- високий рівень ймовірності прояву ризику факторів зовнішнього середовища;
- можлива незбалансованість складових підприємств різних галузей;
- адаптивність зовнішнього і внутрішнього середовища тощо.

Отже, можна дійти висновку, що результативність слід оцінювати стосовно окремих аспектів діяльності з урахуванням зовнішнього середовища, поточного стану розвитку суб'єкта підприємницької діяльності та поточних і стратегічних його цілей. Так, результат діяльності підприємства можна оцінити у різних її сферах: виробничій, фінансовій, соціальній, екологічній [59], сфері маркетингу, управління [85]. До кожної з цих сфер діяльності можна застосувати систему критеріїв оцінювання результативності, розроблену Д. С. Сінком (таблиця 3.1) та згодом узагальнену й дещо модифіковану відповідно до вимог сучасного менеджменту.

Таблиця 3.1 – Критерії результативності організаційної системи [20, с.14; 84]

Критерій	Ознака
Дієвість	Ступінь досягнення цілі (співвідношення між фактичними результатами діяльності й запланованими, що відображає рівень виконання поставлених цілей)
Економічність	Ступінь використання ресурсів (співвідношення між фактичним споживанням і передбачуваними витратами ресурсів для досягнення цілей)
Якість	Відповідність вимогам, специфікаціям та очікуванням клієнтів (наприклад, величина, що відображає ступінь співвідношення виконуваних робіт, зазначених в угоді, і витрат на їх виконання)
Прибутковість	Співвідношення між валовими доходами й сукупними витратами
Продуктивність	Співвідношення кількості продукції / послуг і витрат на їх випуск/ надання
Якість праці	Ступінь задоволення потреб та очікувань учасників виробництва в процесі трудової діяльності (величина, що відображає співвідношення наявних умов праці і потреб працівників)
Інноваційність	Ступінь використання науково-технічного потенціалу підприємства (величина, що визначає міру використання у роботі підприємства новітніх досягнень науки у різних

Продовження таблиці 3.1

Критерій	Ознака
	сферах)
Місце на ринку	Співвідношення економічності, продуктивності, прибутковості діяльності підприємства й аналогічних критеріїв конкурентів

Джерело: розроблено авторами з урахуванням [20, с.14; 84].

На думку авторів, в умовах функціонування соціальної економіки поряд із якістю праці, яка відображає ступінь задоволення потреб та очікувань учасників виробництва в процесі трудової діяльності, одним із критеріїв слід виділити ще й соціальну відповідальність, проявом якої буде ступінь відповідності соціальних результатів діяльності суб'єкта підприємництва і витрат, здійснених для їх досягнення, цілям і соціальним очікуванням суспільства.

Під час відбору критеріїв результативності також слід акцентувати увагу на тому, що результат оцінювання має обґрунтувати вже прийняті управлінські рішення та сприяти розробленню стратегії подальшого функціонування й розвитку з урахуванням набутого досвіду та, можливо, допущених недоробок або помилок. Саме на цьому етапі необхідно урахувувати поведінкові умови прийняття управлінських рішень, а саме те, що «люди приймають економічні рішення не тільки виходячи з принципу раціональності, а й під впливом психологічних, поведінкових та інших неекономічних чинників, унаслідок чого їх вибір відхиляється від оптимального рішення» [23, с.118]. Іншими словами, можна говорити про наявність певних поведінкових обмежень, які можуть впливати на процес прийняття рішень на таких етапах:

- первинне встановлення стратегічних і оперативних цілей;
- розроблення заходів щодо їх реалізації;
- їх безпосереднє впровадження;
- відбір показників оцінювання результативності;
- формування висновків за показниками оцінювання результативності діяльності;
- удосконалення й модифікація наявних та розроблення нових стратегічних планів.

За умов, коли підприємці орієнтовані на зменшення тривалості й ризиків процесу прийняття управлінських рішень та наявності можливих помилкових економічних рішень, ціна яких постійно зростає та які на певних етапах можуть призвести до катастрофічних для суб'єктів підприємництва наслідків, неможливо ігнорувати роль людського фактора і системний вплив на економічну поведінку працівників різноманітних соціальних, когнітивних та емоційних чинників [126, с. 385]. Так звані поведінкова економіка й поведінкові фінанси, які стали предметом досліджень В. В. Ушкальова, М. П. Мартіянової, В. В. Грецької-

Миргородської, П. Ілляшенка, як одні з новітніх галузей економіки, на відміну від традиційних економічних моделей, що ґрунтуються на уявленні про суто раціональну поведінку економічних суб'єктів, досліджують і систематичні прояви та закономірності ірраціональної поведінки, а також вплив культури, відчуття справедливості, соціальної відповідальності та інших емоційних факторів.

Відповідно до їх досліджень проявом певних поведінкових обмежень може стати поява так званих когнітивних викривлень як систематичних відхилень в поведінці, сприйнятті та мисленні, обумовлених психологічними, моральними, соціальними або фізіологічними факторами, наприклад:

- обмежена раціональність, яка полягає в тому, що люди, приймаючи економічні рішення, навіть прагнучи діяти раціонально, мають цю здатність лише в обмеженій мірі через те, що їх раціональний вибір може бути обмеженим пізнавальними здібностями (інтелектом), наявними ресурсами, часом та інформацією;

- опортунізм, який полягає в тому, що в першу чергу мотивація людини обмежується саме її власними інтересами, дбаючи про які, вона може використовувати будь-які шляхи, включаючи порушення моральних норм (обман, брехня, злочинство, шахрайство) [23, с.119];

- евристика, яка являє собою спосіб прийняття рішення, при якому довжина й розгалуженість логічних побудов зменшуються завдяки використанню можливостей, що надають інтуїтивні процеси;

- фреймінг – засіб фокусування уваги суб'єкта на певних ознаках об'єкта або ситуації (зміна фрейму, що використовується для їх оцінювання, може призводити до вибору іншого варіанта рішення) [126, с. 390].

Саме в умовах визначених вище когнітивних відхилень і поведінкових обмежень доцільно, на нашу думку, використовувати не загальноприйняті серед теоретиків і практиків підходи до оцінювання результативності прийняття управлінських рішень і підприємницької діяльності, а модифіковані, тобто удосконалені, моделі й методи, які б ураховували як специфіку діяльності, так і специфіку можливої поведінки осіб, залучених до виконання цієї діяльності.

Серед підходів, які сьогодні використовують для оцінювання результативності й ефективності з урахуванням окремих важливих моментів в аналізі динаміки роботи підприємства, виділяють такі [21, с. 302; 138, с. 75; 135, с. 376]:

1. Структурний підхід Куросави, що базується на структурі підприємства і складається з трьох компонентів: оцінювання показників економічної діяльності підприємств, якісне оцінювання і оцінювання економічних показників галузі.

2. Цільовий підхід, який передбачає два етапи: визначення рівня реалізації визначених цілей – результативність; визначення ефективності використання всіх наявних засобів – продуктивність (критерії оцінювання: результативність – максимізація отриманих ефектів до поставлених цілей діяльності; раціональність господарювання; економічність – раціоналізація зв'язку між одержаними ефектами та витратами; корисність – максимізація різниці між доходами та витратами).

3. Системний підхід, при якому використовується система показників для оцінювання результатів діяльності підприємства, що допомагає проаналізувати його роботу як цілісної динамічної системи, характеризує підприємство з точки зору як поточних результатів, так і його майбутніх досягнень і дає змогу провести комплексний аналіз діяльності підприємства з різних позицій (споживача, інвестора, працівника тощо).

4. Експрес-оцінювання ефективності: оцінювання економічного потенціалу (розміру підприємства з огляду на фінансові, економічні критерії, а також на критерії взаємозалежності); оцінювання фінансової стабільності (статутного капіталу, власного капіталу, вартості чистих активів, довгострокових зобов'язань, короткострокових кредитів і позик, кредиторської заборгованості, власних оборотних коштів); оцінювання «хворих» статей звітності, що сигналізують про проблеми компанії (дефіцит бюджету, від'ємна величина показника вартості чистих активів; прострочена кредиторська або дебіторська заборгованість, непогашені в строк позички, прострочені видані та отримані векселі та ін.); оцінювання ефективності компанії (рентабельності власного капіталу, рентабельності активів, продуктивності праці, середньорічної заробітної плати); оцінювання динаміки основних показників підприємства (вартості основних фондів, кількості співробітників, виручки від продажів, чистого прибутку); аналіз «цінності» організації (співвідношення між величиною власного капіталу організації і отриманими фінансовими результатами).

5. Бенчмаркінг. Це процес порівняння діяльності підприємства (зокрема характеристик асортименту, послуг, методів роботи та ін.) з діяльністю кращих компаній на ринку і в галузі з подальшим її змінням для досягнення і підтримки певного рівня конкурентоспроможності, а також для отримання гарантії довгострокового функціонування на ринку.

6. Сценарний підхід, який базується на формуванні багатоваріантного прогнозу динаміки зовнішнього середовища та забезпечує облік одночасного впливу змін факторів ризику. Він передбачає розроблення й оцінювання декількох сценаріїв розвитку зовнішньої та внутрішньої ситуацій у майбутньому з метою вибору стратегії розвитку об'єкта дослідження з використанням якісних та кількісних методів.

Причини прояву таких відхилень з точки зору їх впливу на прийняття економічних і управлінських рішень зображено на рисунку 3.1.

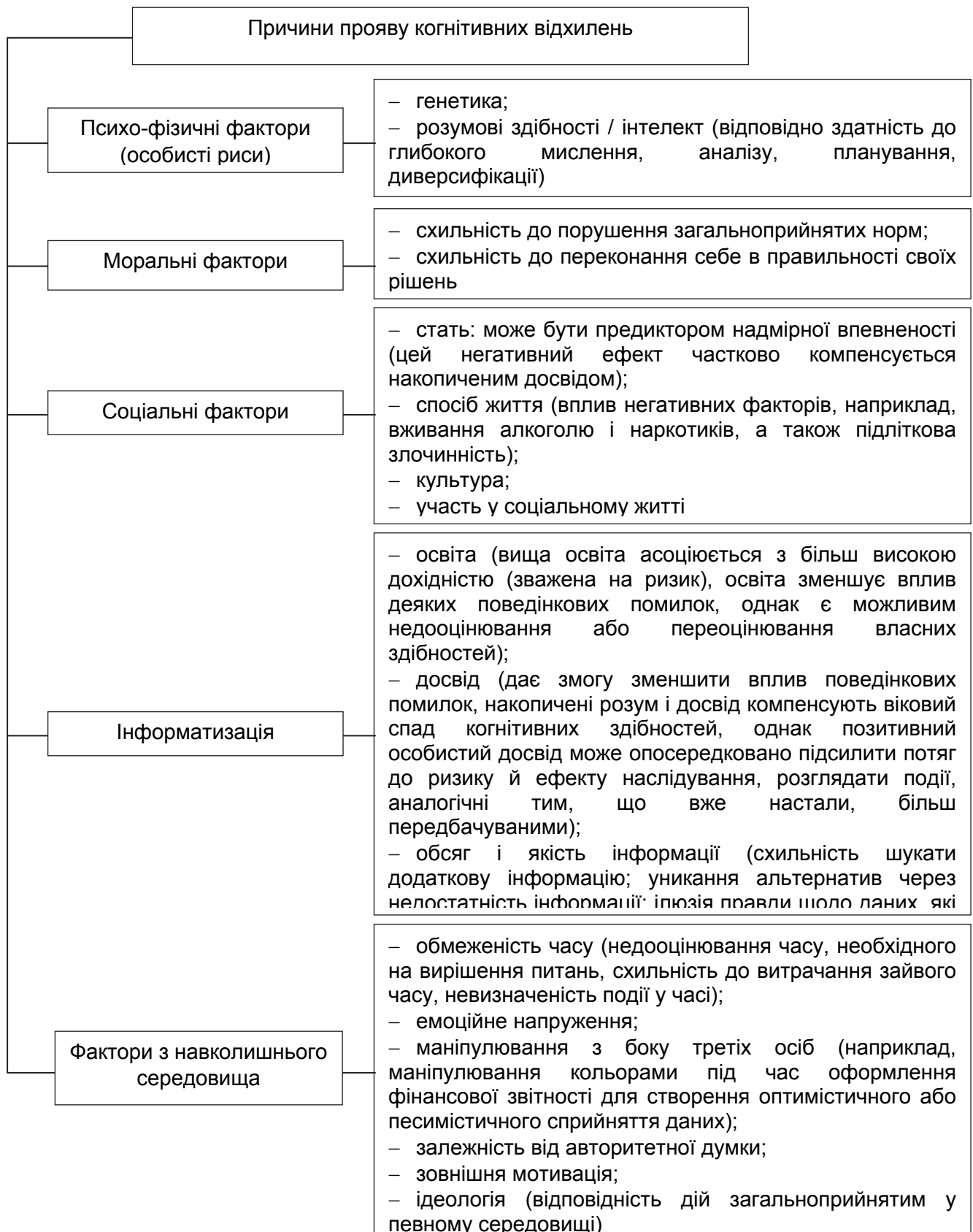


Рисунок 3.1 – Причини прояву когнітивних відхилень та їх можливі прояви в процесі прийняття управлінських рішень
Джерело: сформовано автором за матеріалами [23; 126, с. 390; 142; 180, с. 120– 122].

Більшість з перелічених підходів орієнтовані на оцінювання фактичного показника результативності, у той час коли для суб'єктів підприємництва не менш важливим є розрахунок прогнозних показників своєї діяльності й відповідно очікуваного показника результативності. За умов, коли необхідно враховувати вплив факторів невизначеності, можливої неповноти інформації, зростаючої нестабільності зовнішнього середовища, формування комплексного оцінювання з використанням сценарного підходу є досить актуальним. Застосування такого підходу дає компанії певну гнучкість та сприяє виробленню як стратегічних, так і тактичних управлінських рішень та альтернативних планів діяльності. Виходячи з усвідомлення того, що надійні середньо- та довгострокові прогнози насправді є неможливими, він дає змогу впоратися зі складнощами та невизначеністю, досліджуючи різні потенційні, вірогідні або бажані майбутні стани та шляхи розвитку, щоб забезпечити відповідну орієнтацію та знання про можливі напрями діяльності для осіб, які приймають рішення [187]. Отже, сценарний підхід дає змогу [135]:

- краще розуміти складне бізнес-середовище суб'єктів підприємництва, їх еволюцію із минулого в майбутнє з визначенням найбільш важливих і взаємозалежних ключових факторів впливу;
- визначити причиново-наслідковий зв'язок можливих подій і сфокусувати увагу на ухваленні рішень, що здатні внести зміни в розгорнення небажаної ситуації;
- оцінити «імовірність здійснення» і «силу впливу» події на суб'єктів підприємництва;
- розробити системи раннього попередження слабких сигналів про настання сприятливих або несприятливих умов «якщо...»;
- розробити план дій для наслідків реалізації кожного сценарію сприятливих або несприятливих умов «якщо...»;
- у разі настання події діяти швидко й відповідно до ситуації.

У контексті використання сценарного підходу (відповідно до етапів організації розроблення сценаріїв аналізу бізнес-середовища і оцінювання ефективності стратегій суб'єктів господарювання) для оцінювання результативності за умов впливу соціально-поведінкових обмежень можливе таке бачення доцільності формування сценаріїв:

1) на етапі дослідження факторів внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства з метою прогнозування подій, які доцільно врахувати під час формування сценаріїв, здійснення комплексного якісного й кількісного оцінювання показників діяльності є можливим із подальшим їх розподілом, наприклад, за рівнем об'єкта господарювання, за видами господарської діяльності, за метою визначення, за наслідками отриманих результатів тощо;

2) можна здійснити аналіз подій та ймовірностей їх настання з урахуванням поведінкових критеріїв, а саме із виявленням не тільки умов і

обставин настання певних подій чи отримання певних результатів у минулому та майбутньому, а й із установленням безпосередніх учасників цих подій та визначенням ступеня їх участі;

3) дослідження взаємовпливу подій та прогнозування їх можливого впливу можна здійснити не тільки відносно діяльності та розвитку підприємства в цілому, а й у контексті досягнення відповідного (бажаного) рівня задоволення потреб та очікувань учасників виробництва в процесі трудової діяльності;

4) на етапі формування сценарію (моноваріантний підхід – базовий та корегувальні сценарії) або системи сценаріїв (багатоваріантний підхід – принаймні оптимістичний, песимістичний, найвірогідніший сценарії) з урахуванням ймовірностей настання подій є можливість приділити увагу ймовірності прийняття помилкових рішень на всіх етапах реалізації запланованої діяльності під впливом когнітивних чинників;

5) відповідно під час вибору майбутньої стратегії підприємства можна враховувати не тільки прогнозовані кількісні показники зростання виробництва, підвищення фінансової стабільності тощо, але й можливість функціонування суб'єкта підприємництва в максимально комфортних психологічних умовах, або, як мінімум, обмеження впливу негативних соціально-поведінкових обмежень на учасників трудових відносин.

Таким чином, саме застосування сценарного підходу в умовах проведеного дослідження дасть змогу знівелювати негативний вплив соціально-поведінкових чинників на підприємницьку діяльність в цілому і відповідно на її результативність.

Розділ 4

ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ЗНАТЬ ТА ГОТОВНОСТІ ДО ІННОВАЦІЙНОЇ ОБЛІКОВО-ФІНАНСОВОЇ ВЗАЄМОДІЇ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

4.1 Управління ризиками інноваційної обліково-фінансової взаємодії суб'єктів господарювання в умовах соціально-поведінкових обмежень

Останні кілька років унаслідок впливу фінансово-політичної кризи та глобальних тенденцій темпи розвитку України суттєво уповільнились. У зв'язку з цим на національному рівні постало питання вибору інноваційного шляху розвитку як домінантного напрямку підвищення підприємницької активності та зростання економіки держави в довгостроковій перспективі.

У сучасній економічній літературі описано безліч досліджень, що розкривають сутнісні ознаки і класифікаційні критерії видів інновацій (Ю. В. Литюга, В. Й. Жежуха та ін.), роль інновацій в розвитку підприємництва та інноваційних ризиків (Ю. Шумпетер, Питер Ф. Друкер), відображають проблемні аспекти впровадження інновацій в діяльність підприємств (Г. І. Карлова), шляхи оптимізації регулювання інноваційних процесів суб'єктів господарювання в Україні (У. В. Ткач та ін.). Але, незважаючи на значний внесок у теорію інноваційного підприємництва, залишаються нерозкритими кілька питань, пов'язаних з управлінням ризиками інноваційної обліково-фінансової взаємодії підприємств в умовах соціально-поведінкових обмежень.

Метою дослідження є визначення ризиків інноваційної обліково-фінансової взаємодії підприємств та методів управління ними в умовах соціальних і поведінкових обмежень.

Еволюція розвитку теорії інноваційного підприємництва свідчить про формування в науковій літературі чотирьох підходів до визначення суті категорії «інновація»:

- об'єктний – інновацією є різні об'єкти (продукція, технологія, техніка, механізм);
- процесний – під інновацією розуміють процес упровадження нововведень;
- результативний – під інновацією розуміють результат творчої діяльності;
- об'єктно-процесний – інновація є комплексним явищем, тобто сукупністю об'єкта, процесу та результату [121].

У межах останнього підходу інноваціями є інвестування накопичених знань в об'єкти і процеси всіх громадських сфер для трансформації їх попередніх станів з метою отримання позитивного економічного і

неекономічного ефекту, які пов'язані з ризиком, ліквідністю та періодом часу [121].

У правовому полі України поняття «інновації», «інноваційна діяльність», а також основні напрями державного регулювання, види фінансової підтримки та пріоритетні сфери інноваційної діяльності відображені в Законі України «Про інноваційну діяльність» [102], Законі України «Про пріоритетні напрями розвитку інноваційної діяльності в Україні» [104], Законі України «Про наукову і науково-технічну діяльність» [103], Законі України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» [105] та інших нормативно-правових актах.

Так, відповідно до Закону України «Про інноваційну діяльність» під інноваційною діяльністю розуміють використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок, а також випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів (послуг) [102].

У світовому рейтингу за рівнем інноваційного розвитку (Global Innovation Index) [221] Україна в 2021 р. займала 49 (з 132 країн) позицію, піднявшись за п'ятирічний період з 2017 р. на 1 пункт (рисунок 4.1). Незмінними лідерами протягом п'яти років залишаються Швейцарія, Швеція, США, Велика Британія, Нідерланди [221].

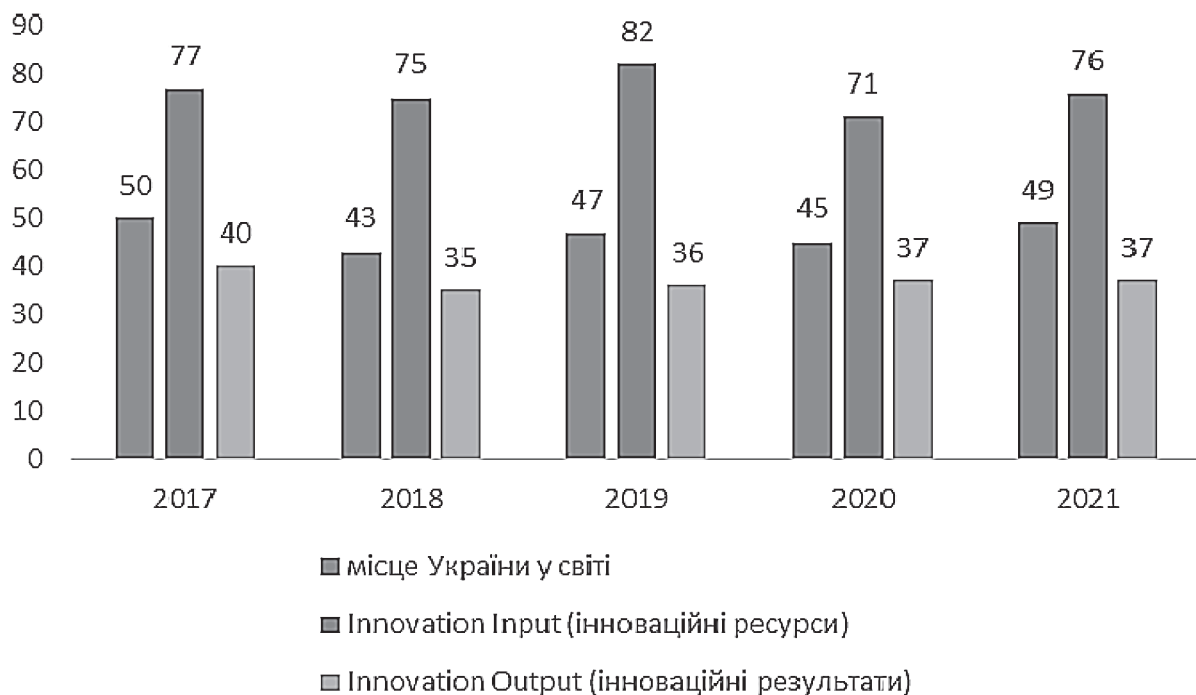


Рисунок 4.1 – Рейтинг України за рівнем інноваційного розвитку у світі у 2017–2021 роках, у тому числі у розрізі субіндексів
Джерело: складено автором за даними роботи [221].

Зазначимо, що в 2021 р. інноваційне середовище не тільки в Україні, але й у всьому світі зазнало кризи, причиною чого стала пандемія

коронавірусної хвороби (COVID-19). Крім пандемії коронавірусу є ще кілька причин, які обумовлюють низький рівень інноваційного розвитку України в попередні періоди. Одним із ключових факторів є недостатнє фінансування технічних наукових досліджень порівняно з розвинутими країнами. Так, згідно з даними ОЕСР, у 2018 році лідерами з фінансування наукових розробок та досліджень у відсотках від валового внутрішнього продукту були Ізраїль (4,9 %), Корея (4,52 %), Китай (3,46 %), Швеція (3,32 %), Японія (3,20 %), Австрія (3,14 %), Німеччина (3,13 %), США (2,82 %), тоді як в Україні – 0,47 % [203].

У розрізі субіндексів Innovation Input (наявність ресурсів та умов для проведення інновацій) та Innovation Output (досягнуті практичні результати здійснення інновацій) Україна в 2021 році посіла 76 і 37 місця [221], що свідчить про недостатню ефективність використання наявних ресурсів та обумовлено значною кількістю інноваційних ризиків.

У сучасній літературі досі немає єдиної думки щодо видів ризиків, які виникають у процесі інноваційної обліково-фінансової взаємодії суб'єктів господарювання. Але на першому етапі управління ризиками інноваційної діяльності дуже важливою є ідентифікація видів інноваційних ризиків, що дасть змогу їх мінімізувати (таблиця 4.1).

Таблиця 4.1 – Систематизація видів інноваційних ризиків

Автор	Види ризиків
Ю. В. Литюга, Н. В. Ревуцька	<ul style="list-style-type: none"> – ризик помилкового вибору інноваційного проекту; – ризик недостатнього фінансування інноваційного проекту; – маркетингові ризики; – ризики відмови від виконання господарських договорів; – ризик конкуренції; – ризик недостатнього кадрового забезпечення; – ризики забезпечення прав власності на інноваційний проєкт
Г. І. Карлова	<ul style="list-style-type: none"> – ризики, які виникають під час введення процесних інновацій (зростання вартості інвестиційного проєкту, збільшення витрат і зниження їх ефективності, посилення конкуренції, недостатнє фінансування проєкту); – ризики, які виникають під час введення продуктових інновацій (помилковий вибір інноваційного проєкту, відмова або затримка сертифікації інновації, відмова від виконання господарських договорів); – ризики, які виникають під час упровадження організаційно-управлінських інновацій (низький рівень кадрового забезпечення, неприйняття проєкту персоналом, плинність кадрів, низький рівень забезпечення прав власності на інновацію та ін.); – ризики, які виникають під час введення ринкових інновацій (переоцінювання ролі інновації, відсутність іміджу, неприйняття реклами споживачем, поганий імідж інновації)

Продовження таблиці 4.1

Автор	Види ризиків
В. Й. Жежуха	<ul style="list-style-type: none"> – ризики помилкового вибору напряму інноваційної діяльності; – ризики недофінансування інноваційної діяльності; – ризики, пов'язані з поставкою ресурсів для інноваційної діяльності; – маркетингові ризики реалізації інноваційних продуктів; – ризики виникнення непередбачених витрат і зниження доходів; – ризики конкуренції; – ризики, пов'язані з недостатньою кількістю та якістю кадрів; – ризики, пов'язані із забезпеченням прав власності на продукт інноваційної діяльності
О. О. Левицька	<ul style="list-style-type: none"> – ризики, які виникають під дією зовнішніх факторів неопосередкованого впливу (конкурентні, торговельно-збутові, постачальницькі, споживчі, нормативно-законодавчі, ризики фінансово-кредитної та податкової систем); – ризики, які виникають під дією зовнішніх факторів опосередкованого впливу (економічні, політичні, технологічні, екологічні); – суб'єктивні (внутрішні) ризики інноваційної діяльності
У. В. Ткач	<ul style="list-style-type: none"> – ризики, що виникають на етапі розроблення та спричинені: зовнішніми факторами (інноваційно-проектний, інноваційно-прогнозний, інноваційно-договірний, інноваційно-технологічний, кібер-ризик, ризик інвесторів); внутрішніми факторами (інноваційно-стратегічний, інноваційно-інформаційний, інноваційно-демографічний); – ризики, що виникають на етапі аналізу цільового ринку збуту та спричинені: зовнішніми факторами (інноваційно-соціальний, інноваційно-маркетинговий, інноваційно-організаційний, інноваційно-політичний, інноваційно-ціновий, інноваційно-нормативний, інноваційний ризик суспільства, інноваційний ризик конкурентів); внутрішніми факторами (інноваційно-фінансовий, інноваційно-інформаційний, інноваційно-кадровий, інноваційно-маркетинговий); – ризики, що виникають на етапі виготовлення товару та спричинені: внутрішніми факторами (інноваційно-технологічний, інноваційно-екологічний, інноваційно-ресурсний, інноваційно-ціновий, інноваційно-специфічний, інноваційно-виробничий, інноваційно-катастрофічний, інноваційно-техногенний); зовнішніми факторами (інноваційно-кадровий, інноваційно-організаційний, інноваційно-фінансовий, інноваційно-сировинний); – ризики, що виникають на етапі випробування товару та які спричинені: внутрішніми факторами (інноваційно-технологічний, інноваційно-ціновий, інноваційно-виробничий, інноваційно-ресурсний, інноваційно-специфічний); внутрішніми факторами (інноваційно-кадровий, інноваційно-організаційний, інноваційно-фінансовий, інноваційно-сировинний);

Продовження таблиці 4.1

Автор	Види ризиків
	<ul style="list-style-type: none"> – ризики, що виникають під час розгортання та комерціалізації виробництва та які спричинені: зовнішніми факторами (інноваційно-технологічний, інноваційно-виробничий, інноваційно-організаційний, інноваційно-ціновий, інноваційно-політичний, інноваційно-економічний, інноваційно-нормативний, інноваційно-екологічний, інноваційно-соціальний, інноваційно-демографічний, інноваційно-техногенний, інноваційно-конкурентний); внутрішніми факторами (інноваційно-стратегічний, інноваційно-кадровий, інноваційно-інформаційний, інноваційно-виробничий, інноваційно-фінансовий, інноваційно-сировинний, інноваційно-маркетинговий, інноваційно-специфічний)
<p>I. А. Федоренко, О. С. Мордовцев, В. О. Мясников</p>	<ul style="list-style-type: none"> – ризики, які виникають на стадії розроблення та впровадження інноваційного проєкту (необґрунтованого вибору інноваційного проєкту, недостатнього рівня кадрового складу, несвоєчасного розроблення проєкту, інвестиційні ризики (недостатнє фінансування, збільшення вартості проєктів), ризики, пов'язані із забезпеченням прав власності); – ризики, які виникають на стадії виробництва інноваційного продукту (технологічні, управлінські, логістичні, екологічні, фінансові, ризики підвищення вартості виробничих запасів, ризики збільшення вартості інноваційного продукту через помилки і доопрацювання проєкту); – ризики, які виникають на стадії реалізації інноваційного продукту (конкурентоспоможності, збуту, зміни кон'юнктури ринку, помилкового ціноутворення, зниження прибутковості, неефективної маркетингової діяльності під час просування інновацій на ринку)

Джерело: складено автором за даними робіт [36, 55, 71, 72, 121, 127, 203].

Найбільш повною є класифікація У. В. Ткач [121], в якій наведено види ризиків відповідно до всіх стадій інноваційної діяльності, починаючи від розроблення інноваційного продукту і закінчуючи його реалізацією у розрізі зовнішніх та внутрішніх факторів. Але її недоліком є те, що вона не охоплює суб'єктивні ризики інноваційної діяльності, які є важливим компонентом поведінкової економіки і в умовах яких функціонують суб'єкти господарювання.

Ключовою характеристикою поведінкової економіки є те, що вона враховує, яким чином соціальні, когнітивні та емоційні чинники впливають на прийняття економічних рішень окремими особами та установами [12]. До того ж, в умовах соціально-поведінкових обмежень, особливо після продовження карантинних обмежень у всьому світі через пандемію

коронавірусу, збільшилась кількість інноваційних ризиків, що загострює необхідність пошуку найбільш ефективних способів захисту від них.

Серед найбільш популярних методів управління ризиками науковці виділяють [71, 121, 190]:

- ухилення від ризику, тобто повна відмова від ризикованих дій, що є найпростішим і найпоширенішим методом у практиці суб'єктів господарювання;

- локалізація інноваційних ризиків, тобто виділення найбільш економічно небезпечних етапів діяльності та їх контроль, що дасть змогу знизити рівень ризиків підприємства. Основою цього методу є створення дочірніх або венчурних підприємств, а в менш складних випадках – формування спеціального відділу в організаційній структурі компанії для виконання ризикованих проєктів;

- дисипація інноваційних ризиків (диверсифікація видів діяльності, асортименту, збуту тощо, розподіл відповідальності між учасниками проєкту і ризиків у часі);

- компенсація інноваційних ризиків або прийняття ризику, що реалізується за допомогою таких способів, як стратегічне планування та прогнозування діяльності, аналіз соціально-економічної та нормативно-правової сфери, лімітування, формування резервів та ін.

Ефективне управління ризиками інноваційної обліково-фінансової взаємодії суб'єктів господарювання в умовах соціально-поведінкових обмежень може стати дієвим інструментом у конкурентній боротьбі та драйвером розвитку підприємств, якщо їх зусилля будуть спрямовані на розроблення та впровадження надійної системи управління ризиками. При цьому управління ризиками інноваційної діяльності повинне мати системні ознаки, бути неперервним, цілеспрямованим, спрямованим на досягнення надійності та розвитку підприємства у майбутньому, забезпечення його конкурентоспроможності на світовому ринку.

В умовах соціально-поведінкових обмежень та високих темпів змін сучасного середовища система ризик-менеджменту на підприємстві повинна швидко реагувати на можливі зміни при прийнятті управлінських рішень щодо інноваційної діяльності. Це є можливим шляхом використання концепції антисипативного управління для формування перспективно-орієнтованої системи управління ризиками інноваційної обліково-фінансової взаємодії суб'єктів господарювання. Ключовим завданням антисипативного управління є розроблення управлінських заходів для вирішення потенційної проблеми ще до моменту її фактичного виникнення.

Теорія антисипативного управління ґрунтується на тому, що будь-яка потенційна подія має певний строк свого розвитку, протягом якого з'являються сигнали, від слабких до сильних, які свідчать про виникнення явища. Слабкі сигнали характеризують початок змін у тенденціях розвитку

потенційних явищ, а сильні, навпаки, суттєві зміни. Іншими словами, належним чином ідентифіковані й оброблені сигнали є підґрунтям для формування прийняття превентивних управлінських рішень для випередження появи потенційних явищ внутрішнього та зовнішнього середовища суб'єкта господарювання під час проведення інноваційної діяльності [190].

Розвиток глобалізаційних та інтеграційних процесів у світі посилює рівень конкуренції та змушує суб'єктів господарювання впроваджувати інноваційні технології у свою діяльність з метою отримання конкурентних переваг. Але водночас інноваційна діяльність суб'єктів господарювання супроводжується низкою ризиків, пов'язаних із невизначеністю зовнішнього середовища, соціально-поведінковими обмеженнями та неефективністю системи ризик-менеджменту на підприємстві. У зв'язку з цим подальший розвиток суб'єктів господарювання залежить від упровадження ефективної системи управління ризиками інноваційної діяльності з урахуванням особливостей зовнішнього і внутрішнього середовища, а також суб'єктивних інноваційних ризиків. Важливою умовою ефективного розвитку інноваційної діяльності також є підтримка підприємств з боку держави та формування сприятливого інвестиційного клімату в країні.

4.2 Моделювання причиново-наслідкових зв'язків суспільно-поведінкових обмежень з результативністю діяльності суб'єктів господарювання

У 2020 році весь світ стикнувся з новою глобальною кризою і, відповідно, постійно зростаючою економічною і суспільною невизначеністю. Ступінь невизначеності настільки високий, що, наприклад, неможливо оцінити ймовірність подальших хвиль пандемії. І ця криза супроводжується не тільки глобальним характером втрат, а й величезними витратами з обмеженими джерелами відшкодування і досі неясною тривалістю.

Така криза, ймовірно, є безпрецедентною подією, за оцінками експертів [148], за останні 100 років, яка ґрунтовно трансформує суспільне та виробниче життя.

Пандемія коронавірусу, відомого як COVID-19, швидко поширилася по всьому світу, що призвело до світової економічної рецесії та спаду. Незважаючи на глобальні зусилля в боротьбі з вірусом, він продовжує масово поширюватися, що розширило його сприйняття від медичної кризи до бізнес-кризи.

Значною мірою вплив кризи відчуло бізнес-середовище як найбільш значущий представник сектору виробництва: за оцінками, 96 % від загальної кількості суб'єктів господарювання є приватними бізнес-

одинацями [10] з часткою в обороті сектору в 37 % і часткою зайнятості в 29 %, при цьому малі фірми забезпечують оборот у 63 % і зайнятість на рівні 49 %.

Однак ці дані не слід вважати достовірними, оскільки в Україні значна частина зайнятих, яка могла б належати до підприємницького сектору, знаходиться в тіні: за даними Укрстату, у 2019 році частка зайнятих у неформальному секторі (які працюють неофіційно) становила 21,3 % всіх зайнятих, причому їх кількість продовжує зростати (з 14,3 млн осіб у 2017 р. до 15,25 млн осіб у 2019 р. – фактично в неформальному секторі працює кожен п'ятий працівник). У першу хвилю COVID-19 найсильніше постраждав саме бізнес унаслідок запровадження режиму самоізоляції і карантину, випробувавши різке падіння попиту, тому сфера малого та середнього підприємництва належить до найбільш постраждалих від пандемії.

Найбільш постраждалою сферою бізнесу є сфера послуг. Проте, незважаючи на істотне зменшення виручки в 1-му кварталі 2020 р., у подальшому в окремих секторах сфери послуг було відзначено відновлення і навіть зростання доходів. Так, за оцінками Центру аналізу та розвитку малого і середнього бізнесу, будівельники наростили виручку більш ніж у 1,5 раза з початку року, середньостатистична оптова торгівля – на 19 %, але фірми, які здійснюють роздрібну торгівлю, на кінець 3-го кварталу 2020 р. зафіксували зменшення доходів на 27 %.

Більше 80 % малих і середніх підприємств оптимізували витрати у зв'язку зі зменшенням виручки, при цьому 28 % скоротили заробітні плати, 21 % скоротили штат співробітників, 22 % перевели співробітників у неоплачувану відпустку. Лише за березень 2020 року кількість зайнятих у сфері послуг зменшилася приблизно на 18 тис. осіб [146].

При цьому пандемія дала змогу істотно змінити бізнес-процеси в бізнес-середовищі. Так, відбулося зростання електронної дистанційної комерції – з січня по квітень 2020 року обсяг цього ринку збільшився на 27 % (для порівняння зростання за весь 2019 рік становило 16 %). Аналітики також очікують, що обсяг ринку електронної комерції зросте на 169 % за рахунок тих покупців, які у листопаді 2020 року не робили онлайн-купівель або робили їх рідко [146]. За даними компанії Accenture, до листопада 2020 року 54 % покупців використовували безконтактну оплату (87 % будуть робити це в найближчому майбутньому), 54 % замовляли товари через додатки (84 % в майбутньому), 47 % користувалися доставкою додому (82 % в майбутньому), 44 % купували через соціальні мережі (80 % в майбутньому) – це також істотно впливає на те, як малий бізнес буде пристосовуватися до нових економічних реалій.

Проте, незважаючи на несумісність за абсолютними обсягами фінансової підтримки з розвиненими країнами, на ці цілі в Україні було спрямовано близько 3 % від ВВП [91] (рисунок 4.2).

Дотримуючись класичного визначення кризи, безсумнівно, для більшості суб'єктів господарювання пандемічна криза обмежила багато можливостей для бізнесу, проте й створила і продовжує створювати нові.

Найбільш складною проблемою виявився ланцюжок поставок. Зазвичай бізнес-одинці прямопропорційно залежать від своїх покупців, постачальників, співробітників, разом з якими формують єдиний ланцюжок створення нової вартості. Зміни в будь-якому місці ланцюжка створення вартості майже миттєво впливають з невеликими варіаціями на кожного учасника цього ланцюжка.

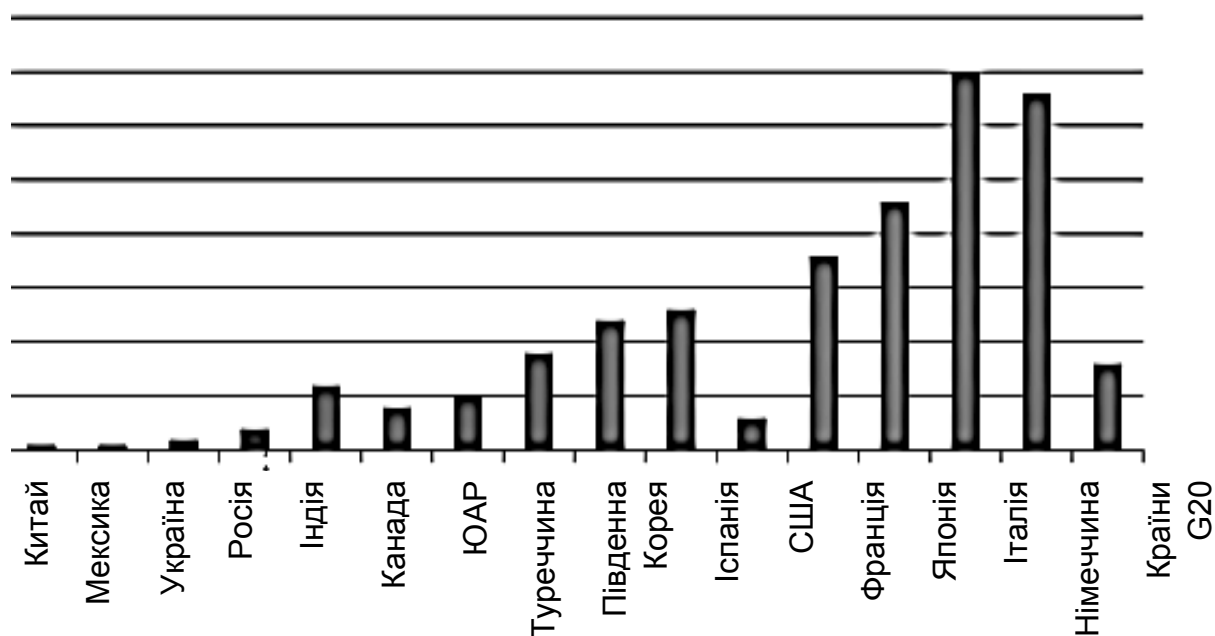


Рисунок 4.2 – Антикризисні заходи у вигляді кредитів, участь в капіталі та гарантії, % від ВВП

Джерело: сформовано автором на підставі роботи [159].

Крім того, слід зазначити, що істотний регулятор стійкості великого бізнесу, такий як запаси, меншою мірою використовується для невеликих підприємств, тому якщо в ланцюжку цінності виникає проблема, яку відчувають всі учасники, але найбільше ті, хто може обмежувати створення додаткових запасів. Наприклад, закриття національних кордонів (а це міжнародні поставки й продажі) призвело і призводить до збоїв у логістиці і після виснаження запасів поставило під загрозу майже всіх учасників ланцюжка постачання.

Незважаючи на багато переваг малого бізнесу, криза COVID-19 показала, що всім учасникам необхідно буде розробити альтернативні плани дій у надзвичайних ситуаціях на випадок збоїв, що багато в чому зменшить можливості малих підприємств, скорочуючи потенціал їх стратегій розвитку та відновлення.

Світ переживає кризу величезних масштабів, до якого він не був готовий, і навіть наразі майже немає пропозицій ефективних стратегій відновлення (подолання) локальних, окремих криз, спричинених пандемією COVID-19, що підтверджує висновок про те, що треба розглядати саме невизначеність, а не ризики під час дослідження кризової поведінки бізнесу.

Роботодавець має право оголосити простій і звільнити працівників від виконання роботи (якщо виробництво і бізнес-процеси це дозволяють) згідно з правилами ст. 34 і ст. 113 КЗпП [57]. При цьому простій визначається як припинення роботи, спричинене відсутністю організаційних або технічних умов, необхідних для виконання роботи, незворотною силою або іншими обставинами [57].

Середній заробіток зберігається за співробітниками в повному обсязі, якщо виникла виробнича ситуація, небезпечна для життя і здоров'я працівника або людей, які його оточують, і навколишнього природного середовища не з його вини. В інших випадках простій оплачується в розмірі не менше 2/3 ставки. Законодавство до недавнього часу не містило приписів, як оплачувати простій саме в разі карантину, проте в Законі України № 540-ІХ [39] внесено зміни до ст. 113 КЗпП [57], в якій тепер чітко врегульовано, що оплата простою в разі відсутності роботи, у тому числі на період карантину, встановленого Кабінетом Міністрів України, проводиться в розмірі не менше 2/3 ставки.

На цей момент українське законодавство не містить механізмів компенсації державою витрат на оплату праці роботодавцю. Тому, очевидно, що навіть одно- або двомісячний простий означає істотні витрати для будь-якого роботодавця, особливо зважаючи на відсутність або різке зниження прибутку в період карантину. Однак тепер окремо врегульовано допомогу по частковому безробіттю для малих і середніх виробничих підприємств згідно зі ст. 47-1 Закону України «Про зайнятість населення» [38], але цим можна скористатися тільки в разі втрати частини заробітної плати внаслідок вимушеного скорочення передбаченої законодавством тривалості робочого часу у зв'язку з призупиненням (скороченням) виробництва, за зверненням роботодавця для її виплати співробітникам.

Дохід у вигляді заробітної плати під час простою обкладається податком на доходи фізичних осіб (ПДФО) – 18 % і військовим збором – 1,5 %. Роботодавець як податковий агент, як і раніше, зобов'язаний утримувати із заробітної плати співробітника 19,5 %, а також виконувати

свої зобов'язання по сплаті єдиного соціального внеску (ЄСВ) – 22 %. При цьому база нарахування ЄСВ не може бути меншою за розмір мінімальної заробітної плати (4723 грн). Таким чином, мінімальний розмір ЄСВ становить 1039,06 грн. Штрафні санкції за несвоєчасну / неповну сплату ЄСВ, а також за несвоєчасне подання звітності в період з 1 березня по 31 травня 2020 року не застосовувались, а пеня не нараховувалась.

Боротьба з коронавірусною хворобою (COVID-19) зумовила прийняття податкових послаблень і змін для бізнесу. Зокрема, встановлено мораторій на проведення документальних та фактичних перевірок на період з 18 березня по 31 травня 2020 року, крім позапланових документальних перевірок, пов'язаних з відшкодуванням ПДВ, фактичних перевірок у частині порушень, пов'язаних з виробництвом та обігом спирту етилового, алкогольних напоїв, тютюнових виробів, палива, а також мораторій на проведення документальних перевірок щодо нарахування та сплати ЄСВ у період з 18 березня по 31 травня 2020 року.

Законом України № 540-ІХ від 30 квітня 2020 року [39] збільшено з 30 до 60 календарних днів термін проведення камеральних перевірок податкових декларацій (крім податкових декларацій з ПДВ) за звітні періоди березень-травень 2020 року. Відповідно протягом 60 календарних днів після завершення граничного терміну подання податкових декларацій контролюючий орган матиме право провести таку перевірку.

На період з 1 березня по 31 березня 2020 року підприємство звільнялися від плати за землю (земельного податку та орендної плати за земельні ділянки державної і комунальної власності) щодо земельних ділянок, які використовуються ним у господарській діяльності, а також податку на нерухоме майно, відмінного від земельної ділянки відносно нежитлової нерухомості. Однак для цілей коректного розрахунку сум податків потрібно було подати уточнювальні податкові декларації, якщо в лютому були подані декларації з помісячним розбиттям на 2020 рік.

Отже, більшість країн зараз вводять тимчасові заходи, щоб допомогти бізнесу пережити тимчасовий локдаун. В Україні такі заходи було введено Верховною Радою 30 березня 2020 р. [39]. Ці заходи включають заборону підвищення процентної ставки по кредитах, в окремих випадках допускається продовження строків позовної давності, і можливість звільнення від плати за користування майном.

Існують значні відмінності між випадками дестабілізації бізнесу, які спричинені природними, антропогенними, технологічними або експлуатаційними збоями, і ситуаціями, які виникають унаслідок поширення пандемії. Ці відмінності пов'язані з серйозністю і тривалістю пандемії, що змушує організації виходити за межі традиційних стратегій планування стійкої діяльності. Суб'єкти господарювання повинні враховувати фактори планування в умовах пандемії в своїй діяльності з

управління стійкістю, щоб забезпечити комплексне реагування і збереження своїх флагманських продуктів і послуг.

Крім того, суб'єктам господарювання слід розробити низку алгоритмів і процедур, пов'язаних з пандемією, можливістю настання повторної пандемії, взаємодії співробітників, реалізації дистанційного спілкування і надання відпусток, щоб звести ймовірність виникнення дестабілізації бізнесу до мінімуму. Тривала пандемія має великий вплив на персонал у тих регіонах, де обсяг роботи доводиться збільшувати. У цій ситуації можуть дуже допомогти ресурси підрядників. Масштаб впливу теж відрізняється, наразі пандемія впливає на окремі країни, але зараз поширюється вже її глобальний вплив. Поки не можна говорити про повномасштабну глобальну пандемію, яка може паралізувати світову економіку, хоча виключати таку ймовірність також не можна.

Відмінності між традиційними випадками дестабілізації бізнесу і дестабілізацією бізнесу через пандемію наведено в таблиці 4.2.

Таблиця 4.2 – Відмінності між випадками дестабілізації бізнесу через пандемію

Параметр	Традиційна дестабілізація бізнесу	Випадки дестабілізації бізнесу через пандемію
Масштаб	Криза локалізована: зачіпає окрему фірму, регіон, підприємство, сторонню організацію, робочу силу	Системний характер: під впливом опиняється кожен, включаючи робочу силу, замовників, постачальників і конкурентів
Швидкість поширення	Зазвичай криза стримується і ізолюється досить оперативно, як тільки визначено конкретну причину її виникнення	Стрімке поширення по всіх ринках і країнах – глобальна ланцюгова реакція з серйозним каскадним ефектом
Тривалість	Криза є нетривалою, наприклад, триває менше тижня	Розширена і більш тривала дія; перебої можуть тривати до декількох місяців
Брак робочої сили	Може привести до тимчасової нестачі або переорієнтації робочої сили на інші завдання	Може призвести до швидко зростаючої значної нестачі робочої сили
Зовнішнє узгодження	Може викликати необхідність здійснення узгоджених дій з представниками державних і правоохоронних органів, а також з працівниками охорони здоров'я	Потребує злагодженої роботи з представниками державних і правоохоронних органів, а також з медичними працівниками в декількох регіонах
Доступність інфраструктури	Потрібна доступність базової інфраструктури (наприклад, електроенергія, громадський транспорт, зв'язок та інтернет) для реалізації основних бізнес-стратегій	Може обмежувати доступ до інфраструктури в міру збільшення масштабів пандемії, особливо якщо інші компанії відчувають аналогічні труднощі

Джерело: розроблено автором.

Незважаючи на те, що деякі характеристики і наслідки дестабілізації бізнесу, спричиненої стихійними лихами (такими як ураган, землетрус, цунамі), можуть бути аналогічними тим, які виникають при пандемії, основна різниця полягає в тому, що стихійне лихо обмежене окремою територією / регіоном, тоді як пандемія може початися на певній території / регіоні і стрімко поширитися по всьому світу.

Традиційно моделювання залежності від конкретної проблематики (діагностика банкрутства) ґрунтується на певній інформаційній базі та методах проведення. Існують два підходи: детальне чи поглиблене дослідження або попереднє оцінювання, свого роду експрес-аналіз. Крім того, моделювання дає змогу вибрати не тільки кількісні, але і якісні методи. Перевагою якісного оцінювання є можливість обліку нефінансових показників.

З урахуванням основних блоків проблематики, що впливають на розвиток кризи, на рисунку 4.3 показано послідовність виконання процедур моделювання причинно-наслідкових зв'язків суспільно-поведінкових обмежень з результативністю діяльності суб'єктів господарювання.



Рисунок 4.3 – Послідовність процедур моделювання суспільно-поведінкових обмежень з результативністю суб'єктів господарювання
Джерело: розроблено автором.

Усунення проблем, що призвели до кризової ситуації, багато в чому залежить від ефективності попереднього моделювання кризи. У цьому сенсі моделювання кризи, концептуалізація і аналіз цього прийому залишаються актуальними як у соціальній, економічній, так і в управлінській сферах.

Моделювання причинно-наслідкових зв'язків суспільно-поведінкових обмежень з результативністю діяльності суб'єктів господарювання має включати комплекс заходів, відмінних від відомих в антикризовому управлінні:

- аналіз динаміки грошових потоків як основного джерела грошових ресурсів; їх зростання або зниження є інтегральним критерієм, що використовується в розумінні проблем фінансування;
- аналіз індивідуальних особливостей бізнесу з метою визначення стійкості до кризових ситуацій (здатності залучення необхідних ресурсів, можливостей і компетенцій щодо їх ефективного використання), які найчастіше відбиваються на стратегічному баченні підприємців;
- аналіз інституційного середовища і можливостей бізнесу, включаючи аналіз різних програм підтримки;
- аналіз готовності до перетворень у власних бізнес-процесах (включаючи комунікаційні, цифрові) і готовності до цифрових перетворень середовища і цифрових та комунікаційних перетворень споживача.

Теорія кризового втручання включає три моделі, що допомагають максимізувати психічну стабільність під час кризи:

- компенсація;
- стрес-орієнтована модель;
- системно-орієнтована модель.

Модель, орієнтована на систему, може допомогти виявити соціальні чинники для прогнозування реакції людей. Підприємці можуть використовувати моделі компенсації, стрес-орієнтування і системно-орієнтовані моделі, щоб встановити помітний початок кризи, з'ясувати, чи є криза ситуативною або вона поширюється з часом, зрозуміти сприйняття залучених людей, мінімізувати майбутні вразливості й визначити часові межі для реагування. При такому вивченні мають враховуватися внутрішні фактори: межі бізнесу, комунікації, процеси, цілі та цінності, які змінюються і під час кризи.

Істотні можливості в подібних рішеннях також ураховуються при системно-динамічному підході, запропонованому Д. Форрестором [131], але його підхід не повною мірою можна застосувати під час пандемії. Це пов'язано з тим, що, незважаючи на можливість обліку динаміки розвитку бізнес-структур у межах їх життєвого циклу, у період кризи, спричиненої неекономічними факторами, імітаційне та агентське моделювання виявляється недостатньо достовірним через відсутність необхідної бази (накопиченого досвіду, що було зазначено в першому розділі монографії).

Найбільш яскравим прикладом є факт другої та подальших хвиль захворювання, яких жодна система моделювання під час першої хвилі не змогла передбачити, та ще й в масштабах, які в рази перевищують першу хвилю. Єдиним обґрунтуванням другої хвилі були посилення на історичний досвід майже столітньої давності.

Економіка розглядається з позицій системних рішень як сукупність соціально-економічних систем, тобто відокремлених у часі і просторі щодо стійких і цілісних частин навколишнього світу, які виділяє спостерігач за просторовими або функціональними ознаками. Таке бачення дає змогу визначити можливість виявлення стійких частин економіки під час кризи в єдності з проблемними і запропонувати алгоритм, оснований на структурних зрушеннях для виживання бізнес-структур.

Традиційно до моделі системної динаміки криз у малому і середньому бізнесі включають поведінку і динаміку окремих елементів: співробітників, клієнтів, матеріали, інститути, державне регулювання, оподаткування, конкурси із закупівель, рішення власників, доступність до фінансування, особисту кризу підприємців, алокацію бізнесу, бізнес-процеси, старіння продуктів і послуг. Однак наразі не існує загально визнаної позиції з відповідного типу моделювання динаміки бізнес-моделей. Звичайно, це може бути пов'язано з тим, що в стратегічному плануванні бізнес-моделі займали важливе місце лише одне десятиліття, набувши визнання два десятиліття тому. При цьому основний критерій системного моделювання – це зростання бізнесу, або більш популярний останнім часом – стійке зростання.

Відсутність зростання зазвичай сприймається як проблема, і таке бачення стало загрозою багатьом моделям під час пандемії – вони стали марними в очікуванні умов для зростання. У цьому контексті кожна спроба подальшого пояснення і подолання перешкод на шляху зростання може виявитися корисною, особливо у зв'язку з поточною глобальною кризою та її наслідками для бізнесу.

Системна модель, що оперує з бізнес-моделями як новими елементами системи і враховує можливість перемикання саме між ними, а не ресурсами, може бути інструментом підтримки прийняття рішень для менеджерів і підприємців, що мають справу з поточною кризою, і засобом пояснення кризової динаміки.

Безсумнівно, для практичного застосування інструментарію моделювання причинно-наслідкових зв'язків соціальних обмежень та результативності діяльності суб'єктів господарювання наведений вище перелік має бути конкретизований і деталізований, але слід звертати увагу на відмову від зайвої деталізації, яка призведе до неможливості вибору сценарію. Інакше кажучи, якість узагальнення має бути притаманне і в практичному формуванні набору дій.

Під час формування сценарію моделювання досить часто віддають перевагу найгіршому і найкращому варіантам розвитку подій, формуючи підсумковий сценарій як щось середнє між двома варіантами. Проблема полягає в тому, що насправді людина схильна бачити тільки один сценарій і скоріше вибере варіант, ближчий до сприятливого розвитку подій, і відкине найгірший варіант як занадто поганий навіть для розгляду.

Такий підхід призведе до того, що розгляд сценаріїв буде зміщено в бік оптимістичного варіанта (частіше) або песимістичного (рідше). Але майбутнє описується не тільки однією невизначеністю і високою ймовірністю, що таких невизначеностей кілька. Тому більш ефективним є домінуючий підхід у сценарному аналізі – використання сценарного хреста, який за допомогою двох невизначеностей формує чотири варіанти розвитку подій.

Обґрунтуванням такого факту є висновок Т. Сааті [109] про те, що саме попарне порівняння притаманне людському мисленню, і такі варіанти сприймаються більш ефективно.

Але об'єктивним є заперечення, що невизначеностей більше, ніж дві, і що такий підхід також буде мати лакуни. Використання більш ніж чотирьох сценаріїв дає можливість не встановлювати відмінності різних варіантів. Тому пропонується для вибору двох найбільш важливих невизначеностей побудувати ієрархію таких невизначеностей, з якої слід вибрати дві найбільш суттєві. Для побудови ієрархії невизначеностей можна застосувати будь-який з відомих методів побудови дерева мети.

Під час моделювання причиново-наслідкових зв'язків суспільно-поведінкових обмежень з результативністю діяльності суб'єктів господарювання для побудови сценарного хреста було вибрано дві невизначеності:

1) як довго триватиме пандемія? (Швидко, у межах очікуваного періоду отримання суб'єктом господарювання доходу або досить тривало з сезонними спалахами);

2) чи будуть інституціональні зміни в моделях бізнесу і поведінці держав? (Усе повернеться до колишніх умов або багато змін стануть звичним способом життя.).

Необхідно звернути увагу, що сценарний хрест також не є інструментом, який фіксує логіку подій одномоментно і на весь період до припинення невизначеності. Очевидно, що сценарний хрест першої хвилі пандемії відрізняється від другої. Наведений приклад (рисунок 4.4) належить до сценарного хреста другої хвилі епідемії. Наприклад, якщо друга хвиля пандемії в сценарному хресті весняного періоду була невизначеністю, то вже восени третя і четверта хвилі, а також сезонні спалахи стають імовірнісною подією, що потребує відображення всередині сценарію або сценаріїв, але не формуватиме самостійного сценарію.

У період першої хвилі невизначеність також сприймалася як нетривала і без закріплення наслідків пандемії в соціальному, державному та партнерському просторі.

Таким чином, на рисунку 4.4 показано дві невизначеності: перша (вертикальна вісь) – період продовження пандемії (короткий або тривалий), при цьому короткий період під час другої хвилі було визначено трохи більше року – весна 2021 року, тривалий період було визначено більше двох років – весна 2022 року з сезонними спалахами до п'яти років – до 2025 року. Песимізм останнього сценарію обумовлений швидкістю розроблення вакцин і початком їх масового виробництва, а також отриманою інформацією про мутації коронавірусу.

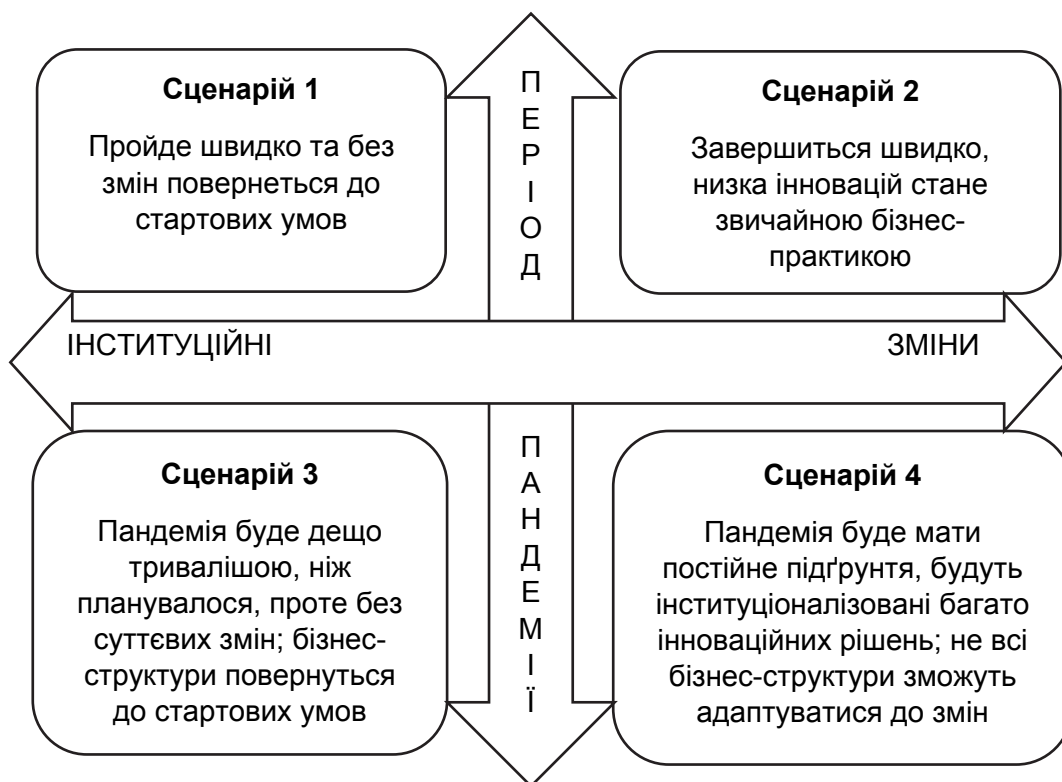


Рисунок 4.4 – Сценарний хрест моделювання умов ведення бізнесу при різних варіантах розвитку пандемії

Джерело: розроблено автором на підставі роботи [78].

Друга невизначеність на рисунку 4.4 (горизонтальна вісь) пов'язана з невизначеністю сприйняття суспільством результатів пандемії, від того, що все повернеться, але й беручи до уваги твердження, що світ ніколи не буде колишнім.

Такі зміни не можуть бути визначені з ймовірністю настання подій, оскільки які саме зміни будуть прийняті суспільством, можна міркувати тільки на рівні футуризму, тим більше що на горизонтальну вісь накладаються ще три невизначеності – цифровізація і квантові дослідження, глобалізація і регіоналізація, екологія і промислове

виробництво. Тому вибрано саме цей сценарій на осі: трансформація суспільства і бізнесу в коронавірусній історії. Слід зазначити, що можлива альтернатива цієї осі – державна фінансова підтримка бізнесу, але вважаємо, що фінансова підтримка держави саме і є одним з тих рішень, яке може або не може бути інституціоналізованим.

Унаслідок цього можна виокремити чотири сегменти, кожен з яких буде відповідати сценарію. Теоретично може існувати п'ятий сценарій – на перетині двох осей. Його слід розглядати як компромісний варіант або такий, що може відобразити динаміку осей (рисунок 4.5).

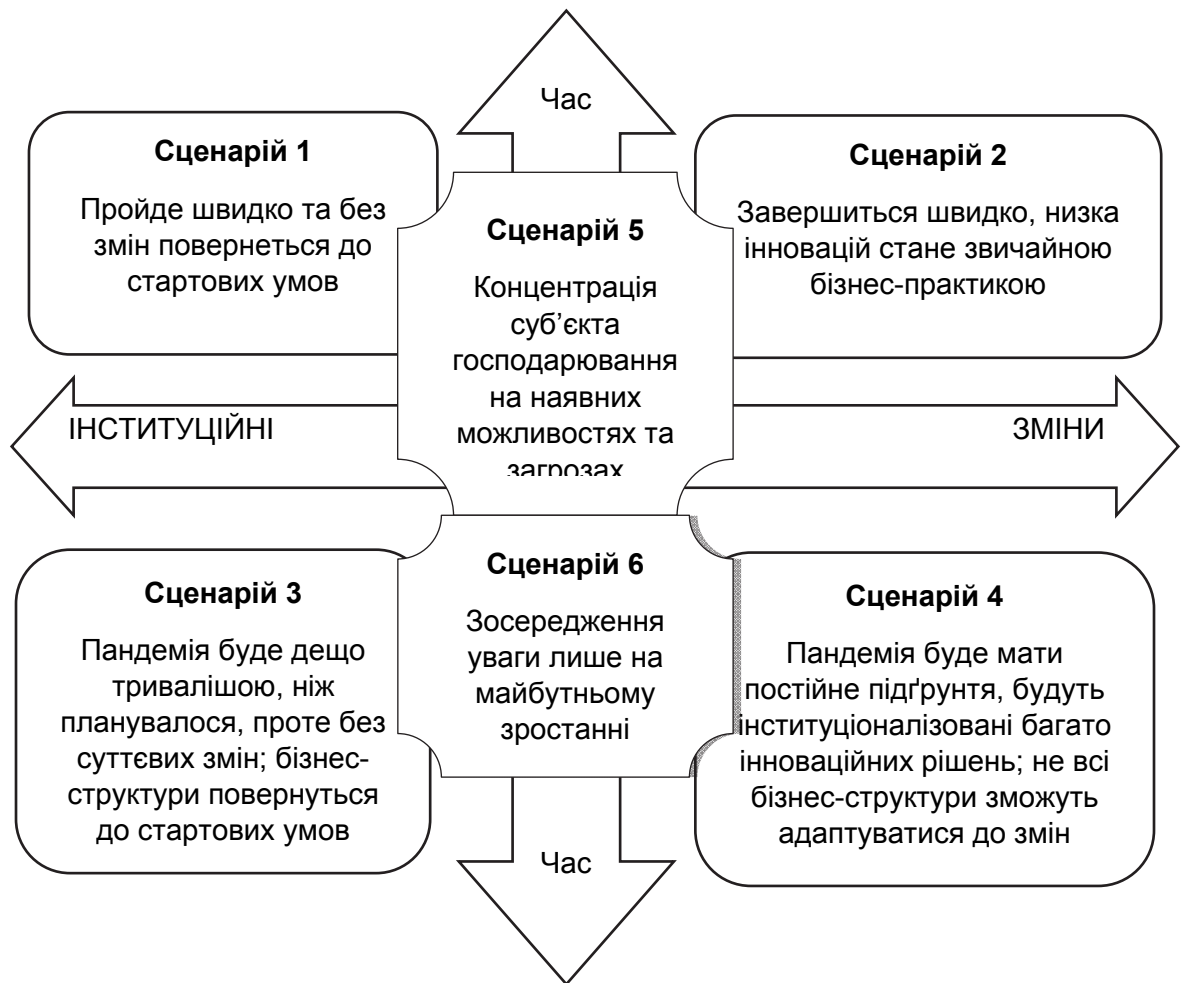


Рисунок 4.5 – Сценарний хрест моделювання умов ведення бізнесу при концентрації на наявному

Джерело: розроблено автором на підставі роботи [78].

Сценарій 1 передбачає, що суспільство не сприйме коронавірусних обмежень і після закінчення досить короткого періоду вага виробничих та економічних відносин повернеться у значенні на період січня 2020 року, за винятком цифрових рішень, які набули значного прискорення в своєму

розвитку, сприймаючи конвергентний напрям розвитку. Такий сценарій буде відповідати стратегії «концентрація на наявному».

Сценарій 2 також передбачає швидке завершення (на момент першої хвили – 2-3 місяці, на момент другої хвили – трохи більше року) коронавірусного тиску на бізнес. Але цей сценарій передбачає, що в період кризи було запроваджено прогресивні рішення, які повинні дати нові можливості в період відновлення і формування нової реальності.

Ці нововведення дійсно пов'язані з прогресом, а не є наслідком коронавірусних обмежень, але оскільки вони витримали пандемічне випробування, діапазон стійкості бізнесу, що використовує такі рішення, розширюється. Незважаючи на сказане вище, у цьому сценарії вже передбачаються рішення щодо виходу з бізнесу, припинення діяльності. Такий сценарій буде відповідати стратегії відкладеного зростання.

Сценарій 3 фактично зорієнтований на загрозу тривалого впливу пандемії, але знову розраховує на те, що сам суб'єкт господарювання буде створювати опір пандемічним змінам. Унаслідок цього загрози будуть збільшуватися для тих підприємств, які значною мірою зорієнтовані на пандемію. Цей сценарій буде відповідати стратегії «скорочення активів».

Сценарій 4 як найбільш песимістичний з наведених вище сценаріїв передбачає, що тривалість пандемії буде довгою, що буде кілька хвиль зі своїми особливостями, що виробничо-суспільні відносини будуть будуватися за новими принципами майже у всіх сферах, а його результат потребує істотного оновлення багатьох видів бізнесу, що зробить неминучим загрози банкрутства багатьох підприємств. Такий сценарій буде відповідати стратегії «розвиток або вихід».

Сценарій 5 передбачає його формування як компенсації відхилень від докризового розвитку бізнесу і буде намагатися врахувати реалії кожного з сценаріїв. Це найбільш складний варіант сценарію, і він може бути сформований тільки після опрацювання перших чотирьох сценаріїв. Такий сценарій буде відповідати стратегії «збільшення частки на ринку – зростання».

Сценарій 6 передбачає зосередження уваги суб'єкта господарювання лише на майбутньому (відкладеному) зростанні. Цей варіант сценарію сконцентрований на перспективах подальшого періоду, найчастіше має невиправданий характер. Такий сценарій буде відповідати стратегії «збільшення лише за всіх найсприятливіших умов».

Мета стратегії зростання полягає в підтримці стійкості на сегментах ринку, що швидко зростають. На початкових стадіях пандемії ці сегменти збільшувалися дуже швидко, і щоб не відставати, потрібні значні ресурси і зміцнення позицій конкретного виду бізнесу до настання стадії витіснення (хвили відновлення). Однією з проблем цієї стратегії є те, що витрачені ресурси можуть не забезпечити стійкого становища (наприклад, розвиток додаткових потужностей з виробництва масок). Аналогічна ситуація

складається і зі збільшенням частки на ринку. Реалізація цієї стратегії потребує великих капіталовкладень: необхідно збільшувати обсяг продажів відповідно до темпів зростання ринку. Значне збільшення частки на ринку зазвичай завершується горизонтальними злиттями (що першим спостерігалось у ресторанному бізнесі). На стадії витіснення зростання частки на ринку можна добитися за рахунок особливостей самого продукту, сегментації ринку, ціноутворення, поліпшення обслуговування або підвищення ефективності дистрибуції.

За моделлю концентрації на наявному сегменті визначають ресурсні можливості бізнесу з метою збереження ринкової позиції. У деяких випадках розумніше вибрати нішу, яка не зникне повністю, і зосередитися на ній. Перш ніж прийняти рішення концентрації в ніші, необхідно оцінити розмір сегмента, що залишився, і переваги конкурентів. Таку стратегію намагалися пристосувати в туристичній галузі, але, на жаль, довелося вибрати стратегію виходу і нового відновлення.

Модель скорочення активів спрямована на перегляд розмірів і рівня використання активів для забезпечення майбутніх продажів і збереження ринкової позиції при навіть тимчасовому припиненні. Це досягається шляхом перерозподілу матеріальних ресурсів і персоналу відповідно до нових реалій ринку.

Модель відкладеного зростання має на меті оптимізацію бізнесу і його спрямування на швидке відновлення після кризи, що потребує не тільки зупинення бізнесу на деякий час, а й постійного контролю за реальною економічною ситуацією. Прикладом такого бізнесу є розважальна сфера.

Модель отримання значно більше готівки в процесі виходу (поступового або стрімкого) з бізнесу базується на тому, що не вигідно намагатися підтримувати слабкі позиції на непривабливому ринку. Навіть якщо відхід від бізнесу благотворно позначиться на конкурентах, краще залишити цей ринок і зосередити ресурси на розробленні інших можливостей – у період відновлення. Такі стратегії повинні застосовуватися тоді, коли бізнес, про який ідеться, все ще має деяке значення і так чи інакше є привабливим. На жаль, наявні моделі, стратегії та сценарії не дають змоги відповісти на запитання щодо вибору остаточного управлінського рішення.

Таким чином, набір з усіх наведених альтернативних моделей і сценаріїв є інструментом для бізнесу для моделювання причиново-наслідкових зв'язків суспільно-поведінкових обмежень з результативністю діяльності суб'єктів господарювання, що дає змогу знайти вихід із кризи і успішно взаємодіяти. Формування сценаріїв і відповідних стратегій має на меті оновити бізнес у довгостроковій перспективі після кризи при збереженні контролю за поточною ситуацією із урахуванням вимог швидкого реагування.

У цілому системно-динамічній підхід моделювання причиново-наслідкових зв'язків суспільно-поведінкових обмежень з результативністю діяльності суб'єктів господарювання обґрунтовує групу аргументів, що підтверджують відхід від напрацьованих методів кризового управління на користь індивідуалізації сценаріїв: неоднорідність бізнесу, недостовірність фінансової діагностики бізнесу, який вибрав цифровий вихід з кризи, а також суперечливість державного і ринкового регулювання криз. Антикризове управління має відмовитися від універсальних моделей і більш широко впроваджувати індивідуалізацію, інакше це призведе до виникнення двох типів проблем: або до недостовірного оцінювання чутливості до різних загроз, або до недостовірного оцінювання конкурентів у цифровому середовищі.

4.3 Корегування архітекtonіки регіональних соціально-поведінкових обмежень з урахуванням ефектів обліково-фінансової взаємодії суб'єктів господарювання

Активізація інноваційної діяльності у глобальному вимірі істотно впливає на архітекtonіку регіональних соціально-поведінкових обмежень з урахуванням ефектів обліково-фінансової взаємодії суб'єктів господарювання. Вагомим чинником розвитку стає не лише глобалізація ринків, а й інтенсифікація інноваційних процесів, що обумовлює конкуренцію між суб'єктами різних рівнів системної ієрархії завдяки застосуванню інноваційних стратегій. Простежується значна диференціація регіонів України за рівнем конкурентоспроможності, що обумовлює погіршення конкурентних переваг на зовнішніх ринках, посилення міжрегіональних суперечностей, виникнення дивергентних тенденцій і депресивності територій. Недостатній рівень інноваційної активності та використання інноваційного потенціалу призводить до зниження рівня конкурентоспроможності регіонів, звуження можливостей розвитку і раціонального використання інтелектуальних ресурсів. На сучасному етапі реформування розвиток економіки регіонів на інноваційних засадах стає одним з пріоритетів корегування архітекtonіки регіональних соціально-поведінкових обмежень з урахуванням ефектів обліково-фінансової взаємодії суб'єктів господарювання.

У вітчизняній економічній науці знайшли відображення дослідження фундаментальних засад формування та реалізації інноваційної політики щодо корегування архітекtonіки регіональних соціально-поведінкових обмежень з урахуванням ефектів обліково-фінансової взаємодії суб'єктів господарювання. Теоретичним основам інноваційного розвитку національних економік присвячено праці вітчизняних і зарубіжних учених Ю. Бажала [3], Д. Белла [5], С. Давимуки [27], Е. Денісона [28], В. Зянька [44], С. Ішук [46], М. Кондратьєва [62], П. Кругмана [68],

С. Кузнеця [69], А. Маршалла [77], М. Портера [96], Б. Санто [110], Я. Тінбергена [120], Ф. Хайека [132], И. Шумпетера [139], Ю. Яковця [143].

Особливості, проблеми і пріоритети реалізації євроінтеграційного вектора України відображені у працях Д. Антонюка [2], І. Єгорова [33], О. Єрмакової [35], А. Мельник [79], С. Писаренко [93], А. Поручника [97], В. Сіденка [114], В. Чужикова [134] та ін.

Незважаючи вагомий теоретичний і прикладний здобуток вітчизняних і зарубіжних учених, інноваційний розвиток регіонів України пов'язаний з системними проблемами і потребує подальших досліджень, систематизації, узагальнення, імплементації та розвитку методології і механізмів реалізації регіональної політики і стратегій, які довели ефективність у країнах-членах ЄС. Подальше погіршення науково-технологічного та інноваційного потенціалу як чинників підвищення конкурентоспроможності регіонів актуалізує необхідність корегування архітекtonіки регіональних соціально-поведінкових обмежень з урахуванням ефектів обліково-фінансової взаємодії суб'єктів господарювання.

Метою дослідження є обґрунтування теоретико-методологічних основ, визначення пріоритетів і розроблення системи засобів підвищення корегування архітекtonіки регіональних соціально-поведінкових обмежень з урахуванням ефектів обліково-фінансової взаємодії суб'єктів господарювання на інноваційних засадах в умовах євроінтеграції.

Європейська комісія займається практичною реалізацією політики науково-технічного та інноваційного співробітництва з третіми країнами на основі розроблених стратегій. Успішна участь України у VI та VII Рамкових програмах підтвердила спроможність вітчизняних науково-дослідних організацій та інститутів до паритетності збалансованого стратегічного партнерства на європейському рівні. Вітчизняні суб'єкти брали участь у 126 проєктах VII Рамкової програми загальним обсягом фінансування 26,5 млн євро та 91 проєкті VI Рамкової програми з фінансуванням у 6 млн євро [74], що сприяло отриманню досвіду, інноваційній кооперації та набуттю Україною статусу асоційованого учасника у Рамковій програмі «Горизонт 2020».

Результати таксономічного аналізу інноваційного розвитку показують досить низьку інноваційну діяльність з 2000 р. до 2002 р. і зниження інноваційної активності в 2003–2006 рр. З 2007 р. і протягом наступних років знову спостерігався переважно низький рівень інноваційної діяльності, який у 2014–2015 рр. досяг критичного значення. У 2016 р. спостерігалось незначне покращання показника і подальше його зниження (таблиця 4.3). Подібна динаміка інноваційної активності, на думку авторів, спричинена загальним зменшенням кількості наукових кадрів (найбільше серед країн Центральної та Східної Європи), зниженням і недостатніми обсягами фінансування наукових і науково-технічних розробок та оплати

праці науковців, зовнішньою і внутрішньою міграцією наукових кадрів, концентрацією інноваційної активності у низькотехнологічних секторах або «старопромислових» регіонах країни, що не відповідає загальносвітовим та європейським тенденціям інноваційної активності.

Безсумнівно, інноваційна політика має розроблятися з урахуванням досвіду, зокрема і європейських країн, і використанням таких функцій управління інноваційною сферою: контролююча (планування та управління, організація і контроль інноваційної діяльності), інституціональна (законодавчі та підзаконні акти, нормативно-правові документи, інноваційна інфраструктура), фінансова (бюджетне і державно-приватне фінансування, інвестиції) та комунікативна (взаємодія бізнесу та влади, застосування креативно-мотиваційних аспектів).

Таблиця 4.3 – Динаміка рівня інноваційної активності України

Рік	Рівень розвитку	Значення результуючого показника
2003	Низький	0,233
2004	Низький	0,238
2005	Низький	0,229
2006	Критичний	0,160
2007	Критичний	0,134
2008	Критичний	0,073
2009	Критичний	0,033
2010	Низький	0,199
2011	Низький	0,202
2012	Критичний	0,183
2013	Низький	0,227
2014	Низький	0,375
2015	Низький	0,337
2016	Низький	0,226
2017	Критичний	0,144
2018	Критичний	0,148
2019	Низький	0,350
2020	Критичний	0,167

Джерело: розраховано на основі робіт [86–88, 91].

Для успішного співробітництва в інноваційній сфері між Україною та ЄС у контексті зміцнення конкурентоспроможності регіонів необхідними є розв'язання й усунення таких проблем: несформованість зовнішнього компонента науково-технічної та патентно-ліцензійної політики,

незів'язність параметрів результативності інноваційної діяльності, домінування торговельних пріоритетів, недосконалість інститутів захисту прав інтелектуальної власності.

Отримані результати показують найефективніше використання інноваційного потенціалу конкурентоспроможності у Харківській, Запорізькій, Івано-Франківській, Сумській, Тернопільській, Донецькій, Кіровоградській, Вінницькій областях та м. Києві (коефіцієнт ефективності дорівнює 1,00). У Дніпропетровській, Львівській, Одеській, Київській і Полтавській областях спостерігалися певні суперечності, коли при високому рівні інноваційного потенціалу конкурентоспроможності він використовується неефективно. Компаративний аналіз зазначених показників у регіональному вимірі дає змогу простежити взаємозв'язок між формуванням і використанням інноваційного потенціалу (рисунок 4.6).

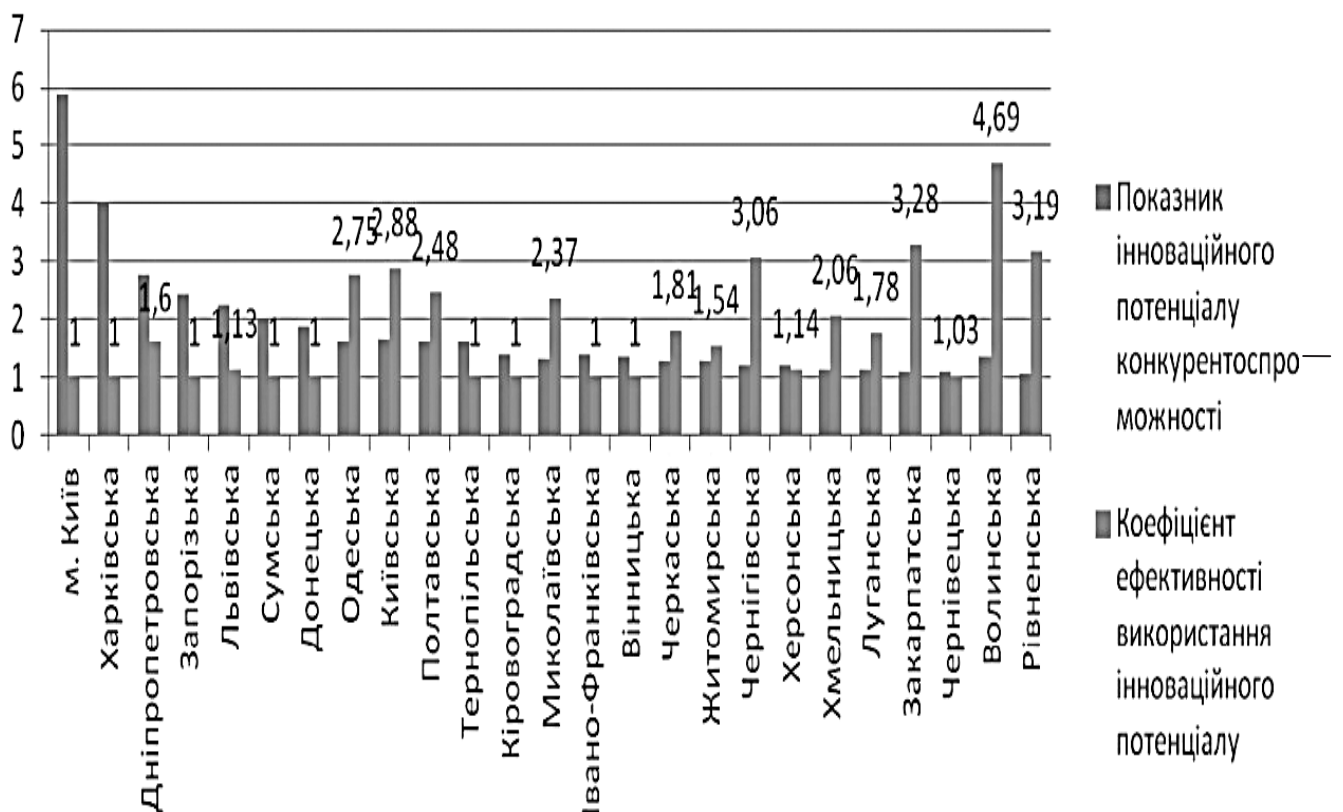


Рисунок 4.6 – Показник інноваційного потенціалу конкурентоспроможності та коефіцієнт ефективності його використання в регіонах України, 2020 р.
Джерело: розраховано авторами.

Простежується істотна міжрегіональна диференціація за окремими характеристиками інноваційного потенціалу. Так, у 2020 р. інноваційну діяльність здійснювали 759 підприємств (16,2 % від загальної кількості), у 2019 р. – 834 підприємства (18,9 %), у 2018 р. – 824 (17,3 %), у 2017 р. – 1609 (16,1 %), у 2016 р. – 1715 (16,8 %). У регіональному вимірі найбільше

таких підприємств зосереджено у м. Києві (95), Харківській (111), Дніпропетровській (51), Львівській (48) і Запорізькій (42) областях.

Вагомим джерелом фінансування інноваційних витрат у 2020 р. і надалі залишаються власні кошти суб'єктів підприємництва (84,5 % від загального обсягу). Лише восьми підприємствам було надано кошти із Державного бюджету, 17 підприємствам – із місцевих бюджетів (загальний обсяг – 322,9 млн грн, або 3,5 %). Фінансові ресурси вітчизняних інвесторів отримали 5 підприємств, іноземних – 3 (загальний обсяг 380,9 млн грн, або 4,2 %), кредити надані 21 підприємству (594,5 млн грн, або 6,5 %).

У 2019 р. спостерігалася аналогічна ситуація: власні кошти становили 94,9 % від загального обсягу фінансування. За рахунок Державного бюджету профінансовано 0,77 % інноваційних розробок, за рахунок місцевих бюджетів – 0,42 %, вітчизняні інвестори витратили 0,57 %, а іноземні – 0,1 % загального обсягу витрат, частка кредитів становила 2,6 %. Таким чином, частка власних ресурсів у загальному обсязі фінансування зростала з 59,3 % у 2010 р. до 94,9 % у 2019 р. Водночас спостерігалася істотне зниження частки іноземних інвесторів з 30 % у 2013 р. до 0,1 % у 2019 р.

Для оцінювання інноваційної активності у галузевому вимірі застосовано кластерний аналіз за такими показниками: кількість інноваційних промислових підприємств; загальний обсяг інноваційних витрат; кількість промислових підприємств, що впроваджували інновації; кількість впроваджених нових технологічних процесів та інноваційних видів продукції на промислових підприємствах; кількість промислових підприємств, що реалізували інноваційну продукцію.

Унаслідок цього отримано чотири групи галузей: з найвищим рівнем інноваційної активності (металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів, крім виробництва машин і устаткування); високим рівнем інноваційної активності (добувна промисловість і розроблення кар'єрів; виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів; виробництво машин і устаткування); середнім рівнем інноваційної активності (виготовлення виробів з деревини, виробництво паперу та поліграфічна діяльність; виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів; виробництво гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції; виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів; постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря); низьким рівнем інноваційної активності (текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів; виробництво коксу та продуктів нафтопереробки; виробництво хімічних речовин і хімічної продукції; виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції; виробництво електричного устаткування; виробництво меблів, іншої продукції, ремонт і монтаж

машин і устаткування; водопостачання; каналізація, поводження з відходами) (таблиця 4.4).

Таблиця 4.4 – Галузева структура промисловості України за рівнем інноваційної активності

№ п/п	Групи	Регіони України	Відстань від центру кластера
1	З найвищим рівнем інноваційної активності	Металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів, крім виробництва машин і устаткування	0,00
2	З високим рівнем інноваційної активності	Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	85552,1
		Виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів	248783,6
		Виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань	163232,6
3	З середнім рівнем інноваційної активності	Виготовлення виробів з деревини, виробництво паперу та поліграфічна діяльність	40000,16
		Виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів	15474,83
		Виробництво гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції	25709,69
		Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів	39123,07
		Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	40307,34
4	З низьким рівнем інноваційної активності	Текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів	24115,44
		Виробництво коксу та продуктів нафтопереробки	4318,14
		Виробництво хімічних речовин і хімічної продукції	19253,89
		Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	9381,47
		Виробництво електричного устаткування	44847,62
		Виробництво меблів, іншої продукції, ремонт і монтаж машин і устаткування	3872,37
		Водопостачання; каналізація, поводження з відходами.	10414,18

Джерело: розраховано на основі роботи [87].

Загалом галузі, які належать до високотехнологічних, зокрема виробництво основних фармацевтичних продуктів і препаратів, комп'ютерів, електронної та оптичної продукції, електричного устаткування, не ввійшли до групи з високим рівнем інноваційної активності, що, на думку авторів, свідчить про невідповідність інноваційного розвитку галузей вітчизняної економіки загальним світовим тенденціям, сприяє поглибленню технологічної відірваності країни у глобальному середовищі та консервації низькотехнологічного виробництва. Одночасно зазначимо, що найбільший спад у пострадянських країнах відбувся саме у високотехнологічному виробництві (з 70 % у середині 80-х до 25 % до середини 90-х років) [64].

Розроблення та реалізація регіональних інноваційних проєктів і програм забезпечення корегування архітектури регіональних соціально-поведінкових обмежень з урахуванням ефектів обліково-фінансової взаємодії суб'єктів господарювання ускладнюються тим, що власні кошти підприємств як основне джерело фінансування інноваційної діяльності не можуть забезпечити достатнього обсягу фінансових ресурсів. Інші джерела, як показано вище, використовуються досить обмежено. За таких обставин є важливим використання досвіду розвинених країн-членів ЄС з обґрунтування джерел фінансування, зокрема запровадження спільного фінансування та концесійних (коопераційних) форм співробітництва з іноземними інвесторами, залучення малого та середнього бізнесу до наукових розробок на початкових стадіях інноваційного циклу. Під час проведення в регіонах спільних науково-технічних робіт вагомим і дієвим засобом захисту прав вітчизняних власників об'єктів інтелектуальної праці може стати підтримка державою взаємного патентування винаходів у патентних відомствах європейських країн.

Для оцінювання рівня інноваційної активності регіонів у дослідженні проведено таксономічний аналіз за даними 2017–2020 рр. з використанням таких показників офіційної статистики: кількість організації, що здійснюють наукові дослідження й розробки; кількість виконавців науково-технічних робіт і дослідників; обсяг виконаних наукових і науково-технічних робіт; кількість підприємств, що займалися інноваційною діяльністю; обсяги інноваційних витрат; обсяг виконаних науково-технічних робіт; кількість підприємств, що впроваджували інновації; кількість впроваджених нових технологічних процесів; кількість підприємств, що реалізують інноваційну продукцію; кількість впроваджених у виробництво інноваційних видів продукції.

За результатами аналізу виявлено, що в 2017 р. лише Харківська область та м. Київ мали достатній рівень інноваційної активності, Дніпропетровська – середній (таблиця 4.5). Інші регіони України входили до групи низького рівня активності (Запорізька, Львівська, Одеська, Сумська, Донецька, Івано-Франківська, Миколаївська, Київська області)

або критичного (Вінницька, Волинська, Житомирська, Закарпатська, Кіровоградська, Луганська, Полтавська, Рівненська, Тернопільська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька і Чернігівська області).

Таблиця 4.5 – Динаміка рівня інноваційної активності регіонів України в 2017–2020 рр.

Рік	Рівень інноваційної активності			
	Високий або достатній	Середній	Низький	Критичний
2017	м. Київ, Харківська область	Дніпропетровська область	Запорізька, Івано-Франківська, Київська, Львівська, Миколаївська, Одеська, Сумська області	Донецька, Вінницька, Волинська, Житомирська, Закарпатська, Кіровоградська, Луганська, Полтавська, Рівненська, Тернопільська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька, Чернігівська області
2018	м. Київ, Харківська область	Дніпропетровська область	Запорізька, Київська, Львівська, Одеська, Сумська області	Вінницька, Волинська, Донецька, Житомирська, Закарпатська, Івано-Франківська, Кіровоградська, Луганська, Миколаївська, Полтавська, Тернопільська, Рівненська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька, Чернігівська області
2019	м. Київ, Харківська область	Дніпропетровська, Львівська області	Запорізька, Київська, Одеська області	Вінницька, Волинська, Донецька, Житомирська, Закарпатська, Івано-Франківська, Кіровоградська, Луганська, Миколаївська, Полтавська, Рівненська, Сумська, Тернопільська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька, Чернігівська області
2020	м. Київ, Харківська область	Дніпропетровська, Львівська, Запорізька області	Київська, Одеська, Сумська області	Вінницька, Волинська, Донецька, Житомирська, Закарпатська, Івано-Франківська, Кіровоградська, Луганська, Миколаївська, Полтавська, Рівненська, Тернопільська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька, Чернігівська області

Джерело: складено авторами.

У 2019 р. спостерігалися певні зміни, пов'язані з погіршенням позицій окремих регіонів. Так, Харківська область, залишаючись у першій групі, істотно знизила загальний рівень інноваційної активності, проте в 2020 р. Харківська область зміцнила свої позиції. Львівська область впритул наблизилася до середнього рівня разом з Запорізькою. Сумська, Донецька, Івано-Франківська, Київська і Миколаївська області перемістилися у групу критичного рівня в 2019 р., але Сумська у наступному році покращила результати. Спостерігається значна диференціація інноваційної активності у регіональному вимірі при загальному домінуванні критичного стану (рисунок 4.7).

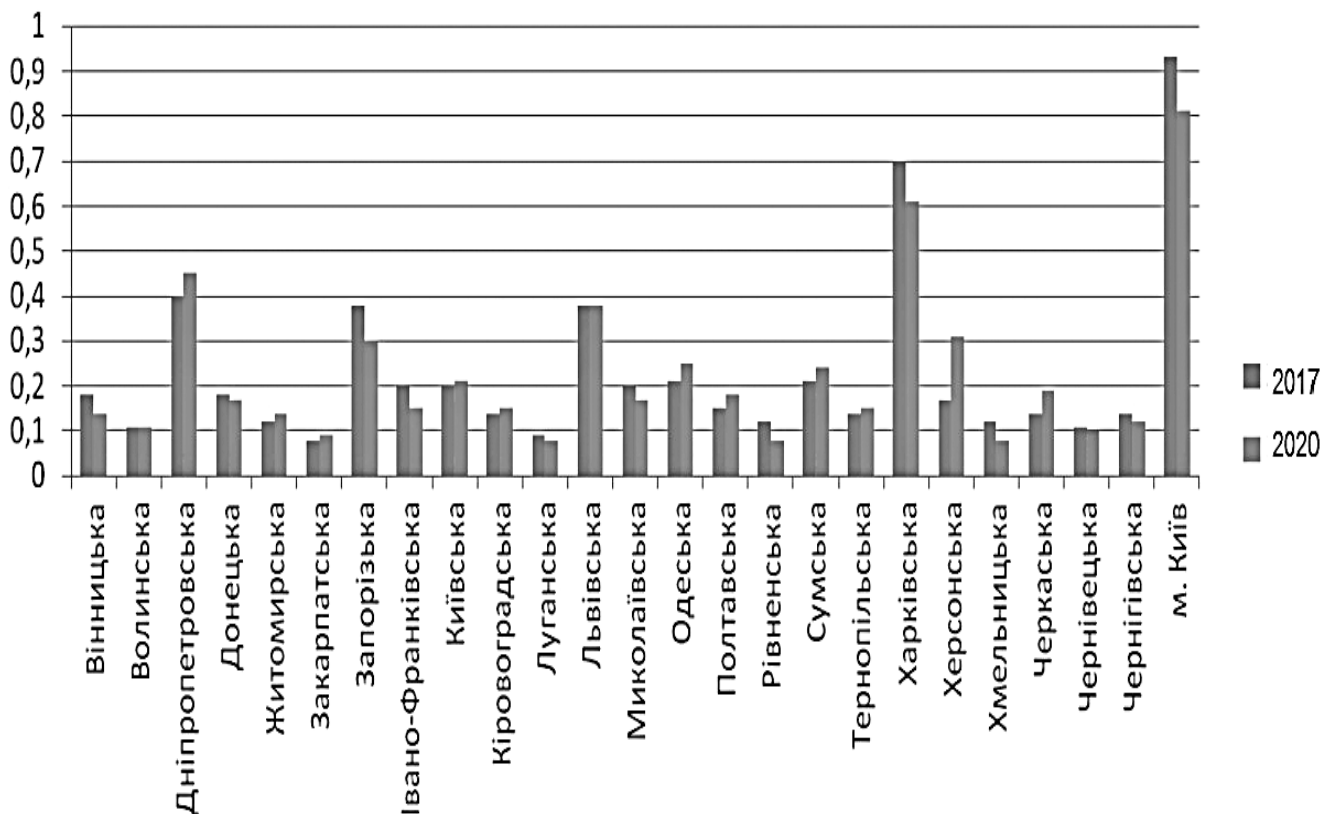


Рисунок 4.7 – Динаміка рівня інноваційної активності в регіонах України в 2017–2020 рр.

Джерело: розроблено авторами.

До причин низької результативності інноваційної діяльності належать низька ефективність функціонування регіональних інноваційних систем, зумовлена недостатнім фінансуванням науково-технічних розробок, зменшенням кількості наукових кадрів, нерозвиненістю венчурного інвестування, несприятливим інноваційним кліматом, недосконалою інституційною структурною побудовою елементів інноваційної системи, нераціональним використанням інноваційного потенціалу.

Наслідком погіршення інноваційного потенціалу є уповільнення інноваційного процесу в регіонах через недостатню гнучкість та адаптивність підприємств до інновацій, зумовлені пасивністю інвесторів, невідповідністю рівня розвитку виробництва параметрам інновацій, високою вартістю вітчизняних зразків нової техніки [94]. Отримані результати дають змогу стверджувати про неналежне функціонування регіональних інноваційних систем у більшості регіонів. При цьому інноваційні системи не виконують повністю своїх функцій, що не дає змоги використовувати конкурентні переваги регіону та підвищувати рівень довіри інвесторів до інноваційної сфери. За таких умов важливого значення набувають постійний моніторинг основних показників інноваційної діяльності та формування інноваційних рейтингів регіонів для проведення компаративного аналізу результативності інноваційної діяльності, розширення регулювальних заходів з боку регіональних органів місцевого та державного управління, обґрунтування пріоритетів і прогнозування майбутніх результатів.

Загалом для підвищення рівня інноваційного розвитку та реалізації інноваційного потенціалу мають велике значення внутрішні (наукові кадри, інноваційні підприємства, наукові та освітні заклади, інноваційна інфраструктура) і зовнішні (фінансування, участь у спільних міжнародних наукових програмах, наявність попиту на інноваційну продукцію) фактори. У нашій країні спостерігаються розбіжності між інноваційним потенціалом і ефективністю його використання.

Таким чином, у дослідженні встановлено домінування в структурі головних компонентів інноваційної діяльності в регіонах України таких показників: кількість інноваційних підприємств; кількість працівників наукових організацій; кількість дослідників; кількість упроваджених інноваційних видів продукції. Звідси регіональний компонент інноваційної політики має спрямовуватися на розвиток людського потенціалу, збільшення кількості інноваційно активних підприємств, практичне впровадження результатів науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт і підвищення ефективності інноваційної активності. Пропоновані заходи стратегічного програмування загалом відповідають європейським принципам побудови і функціонування інноваційної економіки, які розкриваються у підтримці висококваліфікованої праці, використанні різноманітних джерел фінансування інноваційних проєктів, преференційному режимі інноваційної діяльності, співробітництві між академічним середовищем і бізнесом.

Корегування архітектури регіональних соціально-поведінкових обмежень з урахуванням ефектів обліково-фінансової взаємодії суб'єктів господарювання на інноваційних засадах в умовах євроінтеграції є важливим чинником забезпечення конкурентоспроможності, оскільки враховуються специфічні конкурентні переваги, традиції економічної

діяльності та ресурсне забезпечення. Ефективність регіональних інноваційних систем базується на оцінюванні інноваційної діяльності відповідних територій. Результати таксономічного аналізу оцінювання рівня інноваційної активності регіонів України в 2020 р. показали, що лише в Харківській області та м. Київ спостерігався достатній рівень, середній – у Дніпропетровській, Запорізькій і Львівській областях. У більшості регіонів регіональні інноваційні системи не виконують функціональних завдань і не сприяють досягненню пріоритетних цілей. У вітчизняній практиці регіональні інноваційні системи відмежовані від локальних інноваційних процесів.

Розділ 5

ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВО-ФІНАНСОВИХ МЕХАНІЗМІВ ІННОВАЦІЙНОЇ ВЗАЄМОДІЇ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

5.1 Таргетування обліково-фінансової взаємодії суб'єктів господарювання в умовах соціально-поведінкових обмежень

Таргетинг (таргетування, орієнтування) – це маркетинговий параметр в інтернеті, який застосовується для демонстрації рекламної кампанії цільовій аудиторії, виділеної певними заданими критеріями. Такими критеріями, наприклад, можуть бути стать, вік, інтереси, розмір доходу, географія та ін.

В інтернеті таргетинг ґрунтується на використанні передових інформаційних технологій і можливостей для масштабного збору відомостей про цільову аудиторію (ЦА). Наприклад, при просуванні в соціальній мережі для забезпечення варіантів таргетування реклами використовуються персональні дані, що публікуються користувачами в своїх профілях.

У пошукових системах для фільтрації показів використовуються відомості про споживацький інтерес користувача, IP-адреси комп'ютерів, тип пристрою доступу в інтернет, тип браузера, а також поведінкові дані, включаючи історію пошукових запитів і відвідувань різних сайтів.

Різновиди таргетингу :

1. Геотаргетинг – покази реклами строго в заданих регіонах. Наприклад, для сайту локального бізнесу не потрібні відвідувачі з усього світу, а тільки місцеві жителі – потенційні покупці.

2. Часовий таргетинг – покази реклами в строго визначені години доби. Застосовується для економії рекламного бюджету у випадках, коли відомо, у який саме час потенційні клієнти відвідують інтернет.

3. Демографічний таргетинг, який використовується у випадках, коли товари та послуги призначені для окремих соціальних верств суспільства – тільки для жінок, молодих або дорослих людей, з певним рівнем освіти або доходів.

4. Тематичний таргетинг, який націлений на аудиторію, об'єднану загальними інтересами, але є споживачами багатьох товарів і послуг. Це можуть бути спільноти рибалок і мисливців, садівників, любителів кішок тощо.

Основне завдання орієнтування в рекламі – підвищити ефективність просування при одночасному зниженні рекламних бюджетів і максимально адресно донести рекламне повідомлення до потенційного клієнта.

Під інфляційним таргетуванням розуміють режим грошово-кредитної політики (ГКП), при якому виконано такі умови:

- центральний банк публічно оголошує середньострокові цільові показники інфляції, яких він має намір досягти;
- цінова стабільність визнається першочерговою метою монетарної політики;
- схема прийняття рішень щодо встановлення конкретних параметрів для інструментів ГКП включає не тільки валютний курс або грошові агрегати, але й інші макроекономічні показники;
- грошові влади постійно інформують громадськість про свої рішення і їх причини;
- грошові влади несуть відповідальність перед суспільством за зобов'язаннями, пов'язаними з досягненням цільових показників інфляції.

У цьому стандартному визначенні інфляційного таргетування реальний випуск як цільовий показник не згадується. Але в дискусіях питання про вплив таргетування інфляції на економічне зростання постає постійно. Як контраргумент зазвичай вказують, що, концентруючись на цілях щодо інфляції, центральний банк може допускати надмірно високу волатильність реального випуску або валютного курсу, а також підтримувати надмірно високі процентні ставки, що може негативно позначатися на інвестиціях і в кінцевому підсумку – на економічному зростанні.

Шок платоспроможного попиту являє собою один з ключових чинників зниження промислового виробництва. Експерти МВФ зазначають [89], що споживачі зменшують свої витрати на тлі зниження доходів, страху зараження вірусом або підвищення невизначеності. Це призводить до зменшення попиту на продукти і послуги в багатьох секторах економіки і промисловості зокрема.

За оцінкою ОЕСР [160], загальний споживчий попит на товари і послуги може знизитися на одну третину в більшості розвинених країн після застосування всього комплексу карантинних заходів. Величина зниження попиту залежить від особливостей країни і сектору економіки. Так, закриття магазинів і обмеження на пересування спричинять майже повне зниження споживчого попиту на автомобілі, одяг, взуття, предмети меблів. При цьому витрати на предмети першої необхідності залишаться незмінними.

Всесвітній банк зазначає [154], що пандемія COVID-19 вплинула на попит і пропозицію в області видобутку корисних копалин. Зменшення попиту і розриви виробничо-збутових ланцюжків призвели до зниження цін на енергоносії на 18,4 % у першому кварталі 2020 р.

Ціни на нафту в березні знизилися на 50 % порівняно з показниками січня 2020 року (зниження цін на нафту зумовлене зменшенням попиту в таких областях, як транспорт і подорожі, оскільки ці дві сфери забезпечують близько 2/3 попиту).

Газ подешевшав на 12 % в США і на 25 % в Європі.

Корисні копалини, на які знизилася ціна:

- вугілля (від 5 % до 17 %);
- мідь і цинк (15 %);
- залізна руда (7 %);
- платина (23 %).

Зниження цін призводить до повного або часткового зупинення діяльності в сфері добувної промисловості. Наприклад, на цей момент видобуток на 15 % у мідних копальнях і на 20 % у цинкових рудниках повністю або частково зупинено.

Зниження попиту на електроенергію є ще одним непрямим доказом спаду економічної активності.

Виробничо-збутові ланцюжки змушені адаптуватися до мінливої ситуації в режимі реального часу. За даними Всесвітнього економічного форуму [219], зростання попиту на індивідуальні захисні засоби та апарати ШВЛ призвело до переобладнання виробничих підприємств.

За прогнозами ВЕФ, поточна криза сприятиме ширшому впровадженню робототехніки і штучного інтелекту в виробничо-збутові ланцюжки. Подібні технології знизять участь людей у процесах виробництва і збуту, зменшать ризик передачі інфекції і залежність від кадрових ресурсів, дадуть змогу швидко адаптуватися до раптового зменшення або збільшення попиту.

Унаслідок порушення виробничо-збутових ланцюжків стали звучати заклики до перегляду наявних економічних моделей. Керівництво багатьох розвинених країн пропонує компаніям обмежити практику передачі виробничих функцій на зовнішній підряд. Подібні заклики до налагодження «суверенних» виробничо-збутових ланцюжків призводять до ризику зниження диверсифікації поставок і зменшення можливостей для економік, що розвиваються, де зараз розташовано багато виробничих підприємств.

За оцінками Міжнародної організації праці [181], заходи протидії COVID-19 вплинули майже на 2,7 млрд працівників по всьому світу, що відповідає близько 81 % всієї світової робочої сили. Криза призвела до безпрецедентного зниження економічної активності і робочого часу: у другому кварталі 2020 р. відбулося зниження робочих годин на 6,7 %, що еквівалентно 195 млн робочих з повною зайнятістю (при 48-годинному робочому тижні).

За класифікацією Міжнародної організації праці промисловість входить до числа галузей, де співробітники найбільшою мірою постраждали від наслідків кризи. У цій сфері задіяно 463 млн осіб, або 13,9 % від загальної кількості працівників у світі. Карантинні заходи, закриття магазинів, скасування замовлень і зменшення заробітних плат знижують споживчий попит, що безпосередньо відбивається на становищі робочих промислового сектору.

Негативні наслідки COVID-19 призводять до шоку пропозиції. Експерти МВФ вважають, що з огляду на робочу силу це також виражається в зменшенні пропозиції праці у зв'язку зі збільшенням смертності, нездужанням працівників, невиходом на роботу з інших причин, наприклад, у зв'язку з необхідністю займатися дітьми в умовах закриття шкіл. Зниження попиту і пропозиції призводить до зменшення доходів підприємств, які змушені вживати жорстких заходів, пов'язаних зі зниженням заробітних плат і звільненням працівників.

Згідно з доповіддю ЮНКТАД [182] зниження споживчого попиту стане ключовим фактором зменшення інвестицій. Досвід світової фінансової кризи 2008 р. показує, що прямі іноземні інвестиції реагують на зміни ВВП із запізненням: скорочення інвестицій досягло максимального рівня в 35 % в 2009 р. При цьому криза найбільше вплинула на розвинені країни.

На відміну від ситуації 2008 р. наслідки пандемії COVID-19 можуть бути істотно гіршими з кількох причин. По-перше, криза може мати більший радіус дії, впливаючи на інвестиції та капітальні витрати компаній не тільки розвинених країн, але й тих, що розвиваються. По-друге, ефект запізнення інвестицій може бути менш істотним, оскільки шок споживчого попиту супроводжується вимушеним завершенням і відстроченням інвестиційних проєктів. По-третє, у разі виникнення кризи у фінансовому секторі підприємства не зможуть виконувати свої фінансові зобов'язання, що призведе до зменшення світових інвестиційних потоків унаслідок «ефекту доміно».

Закриття комерційних і виробничих підприємств, а також будівельних майданчиків негайно спричинить відстрочення реалізації інвестиційних проєктів. Підприємства продовжать зазнавати деяких інвестиційних витрат (наприклад, фіксованих поточних витрат), але станеться відмова від витрат за іншими пунктами. Виконання нових інвестиційних проєктів, найімовірніше, буде відкладено, а процеси злиття і поглинання сповільняться.

ЮНКТАД вважає [185], що негативні наслідки поширення COVID-19, а також комплекс заходів, що вживаються державами, знизять світовий потік інвестицій на 40 %. На думку експертів ОЕСР, при найоптимістичнішому сценарію зниження інвестицій становитиме не менше 30 %. Очікується, що це буде найбільше зниження інвестицій за два останніх десятиліття.

За оцінками ОЕСР [202], пандемія і заходи протидії, яких вживають держави, вплинуть на різні сфери економіки, що безпосередньо позначиться на інвестиціях (зокрема, інформаційний дайджест). Вплив пандемії COVID-19 на промисловість, екологію і комунікаційний сектор, ймовірно, збільшить доходи, тоді як промислове виробництво і видобувну промисловість очікує зменшення прибутку.

Промисловість виявилася особливо вразливою перед викликами коронавірусної кризи через те, що основна частина співробітників у секторі зайнята безпосередньо на виробництві і роботу часто важко або не можна виконувати віддалено. Крім того, з огляду на специфіку галузі не завжди можна забезпечити соціальне дистанціювання на робочих місцях на виробничих підприємствах, складах, в логістиці тощо. Негативний вплив кризи особливо виявився в енергетичній, автомобільній та авіаційній галузях. Через епідемію COVID-19 по всьому світу виробники автомобілів, електроніки і літаків стикаються з проблемами, пов'язаними з доступністю сировини і комплектувальних виробів.

У секторі електроніки компанії-виробники смартфонів і побутової техніки почали скорочувати виробничі операції і відклали випуск нової продукції через розірвання ланцюжків поставок. Електронна промисловість значно постраждала через пандемію COVID-19, оскільки на частку Китаю, епіцентру епідемії, припадає близько 85 % від загальної вартості вироблених компонентів, що використовуються в смартфонах, і майже 75 % – в телевізорах.

Усі критично важливі елементи, такі як плати, дисплеї, LED-чіпи, пристрої пам'яті, імпортуються з Китаю.

Китай також забезпечує значну частку світового ринку компонентів для автомобільної промисловості, фармацевтичних препаратів, одягу.

Більшість китайських заводів протягом тривалого часу були закриті, унаслідок чого постачальники значно збільшили ціни на комплектувальні вироби. Це негативно позначилося на секторі виробництва електроніки і автомобілебудуванні по всьому світі. Але найбільшою загрозою у зв'язку з цим є не короткостроковий збиток, а потенційне довгострокове порушення ланцюжків постачань.

У Європі більшість автомобільних компаній і виробників електроніки тимчасово закрили свої заводи або мінімізували випуск продукції, що призвело до збитків для світової торгівлі.

Попит на продукцію літакобудування також зменшується на тлі кризи в авіаіндустрії в цілому, пов'язаної з припиненням авіасполучення по всьому світу.

Кризи зазнав і сировинний сектор. Китай – найбільший імпортер нафти. Країна споживає близько 14 млн барелів на день, що дорівнює сумарним потребам Великої Британії, Німеччини, Італії, Іспанії, Франції, Південної Кореї і Японії. На фоні кризи, викликаній поширенням коронавірусу, різко зменшився попит на нафту, в першу чергу в Китаї. Нафтові котирювання негативно відреагували на поширення коронавірусу.

Сьогодні нафта продовжує дешевшати через побоювання інвесторів, що надлишок пропозицій призведе до вичерпання потужностей для зберігання сировини і спричинить новий обвал цін на ф'ючерси.

У всіх секторах промисловості спостерігаються схожі проблеми: зниження попиту, нестача персоналу, обмежена пропозиція і примусове закриття підприємств – усе це стримує виробництво. Крім того, виробники стикнулися з серйозними збоями в глобальному ланцюжку поставок.

Таким чином, таргетування в процесі взаємодії суб'єктів господарювання створює можливості для просування певних товарів та забезпечення розвитку їх обліково-фінансових механізмів взаємодії.

5.2 Визначення інтегральної результативності взаємодії суб'єктів господарювання на рівні різних стейкхолдерів

В умовах сучасних економічних перетворень і глобальних соціально-економічних викликів функціонування суб'єктів господарювання характеризується високою конкуренцією, значними темпами неоіндустріалізації та інноваційного розвитку, зростанням вимог споживачів тощо. У таких умовах особливого значення набувають питання розбудови результативної взаємодії між різними групами зацікавлених осіб (стейкхолдерів). Протягом останніх років для вітчизняних підприємств актуальним є використання не тільки матеріальних, нематеріальних, фінансових ресурсів, а й стратегічних, а саме активні взаємовідносини зі стейкхолдерами, що дає змогу значно покращити імідж, забезпечити високі темпи сталого розвитку та інвестиційну привабливість суб'єкта господарювання.

Результативна взаємодія забезпечується шляхом гармонізації відносин між працівниками, партнерами, споживачами, органами державної влади і місцевого самоврядування у вирішенні економічних, соціальних і екологічних завдань. Визначальна роль в цьому процесі належить концепції соціальної відповідальності, адже врахування очікувань зацікавлених сторін є ключовою її складовою. Запровадження принципів соціальної відповідальності у практику діяльності підприємств передбачає розроблення й реалізацію ефективної стратегії управління підприємством, моніторинг його діяльності, складання корпоративної соціальної звітності.

Дослідженнями проблем соціальної відповідальності, управління взаємодією зі стейкхолдерами підприємств займалися Ф. Котлер [65], Р. Акофф, Т. Доналдсон [155], Я. Фассін [161], Т. В. Калінеску, Г. С. Ліхоносова [48], В. А. Величко [14], М. А. Саприкіна, О. Ляшенко [111] та інші вчені. Аналіз методик оцінювання соціальної відповідальності бізнесу досліджувався у роботах О. Березіної [6], О. Буяна [11], О. Ворони [16], В. Євтушенко [32], О. Затейшикової [41], В. Куцик, І. Мойсеєнка [70] тощо. Проте багато питань щодо визначення результативності взаємодії суб'єктів господарювання на рівні різних стейкхолдерів, комплексної

системи оцінювання ефективності соціальної відповідальності лишаються невирішеними.

Соціальна відповідальність – це відповідальність суб'єкта господарювання за позитивний прямий та опосередкований вплив його підприємницької діяльності на економічну, екологічну та соціальну системи суспільства, тобто така політика ведення бізнесу, яка спрямована на інтегровану суспільну корисність.

Регулярна взаємодія суб'єктів господарювання зі стейкхолдерами різних рівнів є важливою, оскільки дає змогу краще зрозуміти їх очікування і використовувати таргетування під час формування та реалізації стратегії соціальної відповідальності, забезпечує процес безперервних консультацій та постійних інновацій.

При цьому слід дотримуватись принципів партнерських відносин організації з її стейкхолдерами, що дасть змогу вивести діалог на якісно новий рівень:

- взаємна вигода;
- безперервність зусиль і постійне покращання;
- довгострокові тимчасові горизонти;
- рішення, основані на реальному часі і роботі в команді;
- обмін знаннями;
- відкрите спілкування;
- механізми вирішення спорів;
- ідентифікація умов, за яких відносини зміняться [99].

Прогресивна частина бізнес-спільноти України, дотримуючись принципів соціальної відповідальності, отримує суттєві конкурентні переваги. Зокрема, ефективна взаємодія із зацікавленими сторонами на системній основі допоможе організації [4]:

- підвищити економічну ефективність діяльності при одночасному дотриманні етичних стандартів, прийнятих у суспільстві;
- покращити доступ до матеріальних і нематеріальних ресурсів;
- збільшити цінність у ланцюзі створення вартості організації;
- об'єктивніше вирішувати конфлікти організації із зацікавленими сторонами та забезпечити вищий рівень співпраці;
- знизити трансакційні витрати;
- сформувати систему соціально-відповідального менеджменту, близького до суспільства.

У дослідженні соціальної відповідальності суб'єктів господарювання виділяють різні рівні взаємовідносин із стейкхолдерами [4, 70, 90]:

- «суб'єкт господарювання – персонал»;
- «суб'єкт господарювання – інші суб'єкти ринку (інвестори, споживачі, постачальники, партнери, конкуренти)»;
- «суб'єкт господарювання – територіальна громада»;
- «суб'єкт господарювання – держава»;

- «суб'єкт господарювання – навколишнє середовище».

Оцінювання результатів упровадження програм і заходів із соціальної відповідальності є важливим інструментом ефективності корпоративної соціальної відповідальності суб'єкта господарювання. Аналіз наукових публікацій з урахуванням досвіду світової практики оцінювання соціальної відповідальності показав, що існує декілька методологічних підходів. Оцінювання можна здійснювати за допомогою соціальної звітності, індексним і рейтинговим, якісними і кількісними методами.

У Міжнародному стандарті ISO 26000 «Керівництво з соціальної відповідальності» [117] рекомендується оцінювання внутрішнього середовища соціальної відповідальності починати з виділення семи основних напрямів:

- організаційне управління;
- права людини;
- трудові практики;
- навколишнє середовище;
- сумлінні ділові практики;
- проблеми, пов'язані із споживачами;
- участь в житті спільнот та їх розвиток.

Таким чином, за цими напрямами рекомендується проводити аналіз соціальних відносин та оцінювати рівень ефективності або результативності.

При складанні рейтингових оцінок діяльності суб'єктів підприємництва враховують бізнес-процеси, пов'язані з формуванням і реалізацією політики соціальної відповідальності, що комплексно впливають на навколишнє середовище і суспільство. У міжнародній практиці найчастіше використовуються індексні методики оцінювання соціальної відповідальності підприємництва, наведені в таблиці 5.1 [70].

В Україні починаючи з 2012 р. Центр «Розвиток корпоративної соціальної відповідальності» та Професійна асоціація корпоративного управління (ПАКУ) за підтримки Центру міжнародного приватного підприємництва (CIPE) проводять оцінювання прозорості корпоративного управління та соціальної відповідальності українських компаній за індексом (прозорості компаній України) за даними їх вебресурсів [92]. Особливість ESG-індексу полягає в тому, що об'єктом оцінювання є веб-сайт компанії і перевірити достовірність його результатів може будь-який користувач інтернету. Вебсайти компаній оцінюються за чотирма основними критеріями: звітність (наявність нефінансового звіту, підготовленого за стандартом Глобальної ініціативи зі звітності, Глобального договору ООН або інших стандартів, звіту про екологічну та соціальну діяльність тощо) – 40 % від загального результату; зміст (рівень розкриття інформації за основними сферами КСВ) – 35 % від загального результату; навігація (зручність користування сайтом) – 10 % від загальної

інформації; доступність (мова, контактна інформація) – 15 % від загального результату.

Таблиця 5.1 – Індексні методики оцінювання соціальної відповідальності бізнесу

Індексний показник	Часткові показники
Індекс Domini Social Investment (DSI 400)	Оцінюються соціальні, екологічні й управлінські показники найбільших за капіталізацією підприємств
Індекс стійкості Доу Джонса (Dow Jones Sustainability Index)	Критеріями оцінювання є показники корпоративного управління, соціальної активності, екологічної діяльності
Індекс FTSE4Good	Оцінюються фінансові, соціальні й екологічні показники підприємства, права людини
Індекс корпоративної добродійності (Corporate Philanthropy Index)	Оцінюються благодійність, взаємовідносини з основними партнерами
Метод Лондонської групи порівняльного аналізу (London Benchmarking Group)	Аналізується соціальна інклюзія підприємства

Джерело: складено авторами на основі роботи [70].

Під час оцінювання взаємодії суб'єктів господарювання зі стейкхолдерами різних рівнів доцільно використовувати соціальні або нефінансові звіти. Це звіти компаній, які містять не тільки інформацію про результати фінансово-економічної діяльності (прибуток, дивіденди, інвестиції, компенсації співробітникам, репутація тощо), а й соціальні (охорона здоров'я та безпека, трудові відносини, етика бізнесу, взаємовідносини з корінними народами тощо) та екологічні (енергія, що використовується, викиди вуглецю, використовувані землі й екосистеми, техногенні аварії, відповідність/невідповідність екологічному законодавству і т. д.) показники [15, 32, 111]. Нефінансова звітність конкретної компанії може бути підготовлена та подана у різних форматах (стандартах) з чотирьох загальноприйнятих [92]:

1. Звіт про КСВ-діяльність (соціальний звіт, звіт про соціальні та/або екологічні проекти компанії), який складається за власною структурою компанії, містить показники, які самостійно визначає компанія, являє собою перелік соціальних проектів компанії і не проходить аудит.

2. Звіт про реалізацію принципів Глобального договору (GCR – Communication on Progress). Звіт з прогресу стосується виконання принципів Глобального договору, які розмежовуються за сферами: захист

прав людини, захист навколишнього середовища, охорона праці та антикорупційні заходи.

3. Звіт зі сталого розвитку, який складається відповідно до вимог системи Глобальної ініціативи зі звітності (Global Reporting initiative – GRI), тобто за стандартизованою системою звітування щодо економічної, природоохоронної та соціальної діяльності, має чіткі індикатори, а також за п'ятьма складовими: бачення та стратегія; профіль організації; управління; індекс GRI; показники діяльності.

4. Звіт за стандартом AA1000 (Account Ability), розроблений Інститутом соціальної та етичної звітності (Institute of Social and Ethical Account Ability) [92].

Авторами монографії [48] запропоновано систему індикаторів, яка підтверджує наявність соціальної відповідальності у діяльності суб'єктів і містить:

- індикатори соціально-відповідальної поведінки стосовно персоналу (належний рівень заробітної плати на підприємстві та відсутність затримки з її виплат; наявність власної системи стимулювання; медичне страхування працівників; наявність об'єктів соціальної інфраструктури на балансі підприємства; факти підвищення кваліфікації для персоналу за рахунок підприємства; надання фінансової або матеріальної допомоги окремим працівникам тощо);

- індикатори соціально-відповідальної поведінки стосовно партнерів (відкрита інформація щодо основних фінансових показників діяльності підприємства; участь та організація тендерів, конкурсів закупівель);

- індикатори соціально-відповідальної поведінки стосовно споживачів (безпека та якість продукції, сервісне обслуговування клієнтів тощо);

- індикатори соціально-відповідальної поведінки стосовно навколишнього середовища (відсутність порушення екологічного законодавства; стратегія ресурсозбереження та зменшення негативного впливу на довкілля тощо);

- індикатори соціально-відповідальної поведінки стосовно місцевої громади та держави та суспільства загалом (підтримка та участь у соціально-значущих проєктах на державному рівні, відсутність порушення законів щодо сплати податків) [48].

Більшість наявних методик вимірювання рівня соціальної відповідальності суб'єктів господарювання передбачають оцінювання ефективності системи корпоративної соціальної відповідальності, яка є однією з характеристик результативності. За формами оцінювання параметрів, що використовуються у методиках, їх можна умовно поділити на три групи [6, 11, 16, 32, 41, 70, 130].

Перша група – методи, які базуються на визначенні тільки якісних показників рівня соціальної відповідальності суб'єктів господарювання. У цьому випадку оцінювання системи соціальної відповідальності

здійснюється за наявності або відсутності певних умов у діяльності суб'єкта господарювання зі заздалегідь сформованого переліку, обґрунтованого методом експертних оцінок. Таким чином, чим більше є визначених критеріїв, тим результативнішою вважається система соціальної відповідальності суб'єкта господарювання. До недоліків цієї групи методів можна віднести суб'єктивність думок експертів, неможливість порівняльного оцінювання ефективності діяльності різних суб'єктів господарювання за наявності у них одних і тих самих ознак; складність визначення вагових коефіцієнтів для кожного параметра в загальному індексі (найчастіше всі показники мають однакову вагу).

Друга група – методи, які основані на кількісному оцінюванні параметрів рівня соціальної відповідальності суб'єктів господарювання. Використання кількісних методів дає змогу виключити зазначені вище недоліки. Проте найчастіше стимульвальним фактором практичного застосування таких методів є відсутність можливості об'єктивного кількісного оцінювання показників, оскільки суб'єкти господарювання викладають у відкритий доступ обмежений обсяг інформації про соціальні видатки. За відсутності налагодженої системи аудиту соціальної звітності виникають питання щодо достовірності інформації, звіти нерідко мають декларативний характер і спрямовані на пропаганду та створення позитивного іміджу організації.

Третя група – методи, у яких використовується комбінація кількісних і якісних показників оцінювання рівня взаємодії суб'єктів господарювання зі стейкхолдерами. Інакше кажучи, для визначення впливу чинників, які не можна кількісно оцінити, використовують якісні показники, а для решти характеристик – кількісні. Такі комбіновані методи є найбільш прийнятними, оскільки враховується вплив на рівень розвитку системи соціальної відповідальності більш повного переліку показників.

З урахуванням результатів проведеного аналізу наявних методів оцінювання рівня соціальної відповідальності суб'єктів господарювання і міжнародного досвіду вимірювання результативності соціальних інвестицій та необхідності доповнення їх показниками оцінювання зовнішнього середовища в дослідженні розроблено методичний підхід до визначення інтегральної результативності взаємодії суб'єктів господарювання на рівні різних стейкхолдерів.

Результативність взаємодії суб'єктів господарювання з різними групами стейкхолдерів є інтегральною характеристикою їхньої соціально-економічної діяльності, яка містить низку процесів, що формують результати діяльності, тому рівень результативності характеризується не одним індикатором. Узагальнене оцінювання результативності взаємодії суб'єктів господарювання зі стейкхолдерами є доцільним у випадках порівняння із іншими організаціями і дослідження динаміки зміни узагальненої оцінки результативності взаємодії. Для вибору напряму

вдосконалення соціальної відповідальності суб'єкта господарювання інтегрального показника результативності недостатньо. Таким чином, відстеження узагальненої оцінки результативності є необхідним для опису зміни рівня результативності в динаміці порівняно з еталонними значеннями і має відбуватися паралельно із відстеженням часткових показників результативності взаємодії суб'єктів господарювання з різними групами стейкхолдерів.

Для побудови будь-якого інтегрального показника необхідно окреслити його головну ідею, сформулювати відповідну інформаційну базу і алгоритм розрахунку. При визначенні складових результативності взаємодії суб'єктів господарювання з різними групами стейкхолдерів необхідно враховувати специфіку діяльності конкретної організації, визначити перелік усіх зацікавлених осіб.

Побудова інтегрального показника результативності відносин з різномірними стейкхолдерами передбачає врахування певних вимог: чітке визначення мети його побудови та можливість вирішення поставлених завдань відповідно до стратегії суб'єкта господарювання; достатня інформативність і роздільна здатність; проста і зрозуміла інтерпретація; врахування інформативності його складових і при цьому стиснення надлишкової інформації, що в них міститься; інваріантність стосовно одиниць вимірювання його складових; максимальне відтворення варіації його складових; статистична значущість вагових коефіцієнтів його складових.

Оцінювати складові результативності необхідно з позиції якісної характеристики показників, використовуючи об'єктивні та доступні джерела інформації. Під час вибору форми інтегрального показника слід брати до уваги таке: можливість проведення як ретроспективного, так і перспективного аналізу за інтегральним показником; можливість переходу від якісних оцінок до кількісних за допомогою математичних та статистичних методів; урахування всіх складових результативності підприємства [144].

У дослідженні пропонується використовувати модель визначення результативності відносин суб'єкта господарювання на рівні різних стейкхолдерів у вигляді функції залежності результативності від п'яти складових:

$$PB = F(VP, VCP, VTG, VD, VHC), \quad (5.1)$$

де VP – відносини суб'єкта господарювання з персоналом;

VCP – відносини з іншими суб'єктами ринку (інвесторами, споживачами, постачальниками, партнерами, конкурентами, фінансовими установами);

VTG – відносини з територіальною громадою;

VD – відносини з державою;

VHC – відносини з навколишнім середовищем.

Перелік часткових показників, які характеризують кожен складову результативності відносин суб'єкта господарювання з різними стейкхолдерами, доцільно формувати з урахуванням особливостей діяльності кожної конкретної організації.

Інтегральний показник результативності відносин суб'єкта господарювання з різними стейкхолдерами пропонується розраховувати за формулою

$$ИПРВ = \sum_{j=1}^n \frac{1}{n} \cdot \frac{K_{ij}}{K_j^{etalon}}, \quad (5.2)$$

де n – кількість часткових показників, які використовуються для розрахунку інтегрального показника;

K_{ij} – значення j -го показника i -ї складової результативності відносин суб'єкта господарювання з різними стейкхолдерами (див. формулу (5.1));

K_j^{etalon} – еталонне значення j -го показника.

Як еталон пропонується використовувати максимальне значення j -го часткового показника за аналізований період часу. На основі найкращих значень показників формуються еталонні значення показників.

Аналіз результативності доречно здійснювати у динаміці з метою виявлення тенденцій соціально-відповідального розвитку суб'єкта господарювання. У разі відсутності відповідної інформаційної бази аналізу щодо відносин суб'єкта господарювання з відповідними групами стейкхолдерів до моделі вимірювання результативності (5.1) може бути виключена відповідна складова.

Таким чином, визначення інтегрального показника результативності відносин суб'єкта господарювання зі стейкхолдерами доцільно здійснювати на основі розробленого методологічного підходу, який складається із таких етапів:

1. Ідентифікація внутрішніх і зовнішніх стейкхолдерів.
2. Формування інформаційно-аналітичного базису інтегрального оцінювання результативності взаємовідносин зі стейкхолдерами.
3. Обґрунтування аналітично-діагностичної системи кількісних показників інтегрального оцінювання результативності відносин суб'єкта господарювання зі стейкхолдерами.
4. Формування системи якісних чинників оцінювання результативності відносин суб'єкта господарювання зі стейкхолдерами.
5. Побудова інтегральної моделі оцінювання.
6. Визначення вагових коефіцієнтів впливу кількісних і якісних чинників на інтегральний показник результативності відносин компанії зі стейкхолдерами різних рівнів.
7. Визначення інтегрального показника результативності відносин суб'єктів господарювання з різними стейкхолдерами.

8. Формування висновків щодо результатів інтегрального оцінювання результативності відносин суб'єкта господарювання зі стейкхолдерами у контексті формування стратегії соціальної відповідальності.

5.3 Оцінювання ефективності обліково-фінансових механізмів взаємодії суб'єктів господарювання в умовах цифровізації національної економіки

Сьогодні, у період пандемії COVID-19, проблеми оцінювання ефективності обліково-фінансових механізмів взаємодії суб'єктів господарювання в умовах цифровізації національної економіки як передумови досягнення сталого розвитку є надзвичайно актуальними, адже суспільство змушене перейти на інший рівень комунікацій та оцифрування операцій. Крім цього, розвиток цифрових фінансів є детермінантою побудови цифрового ринку України та його подальшої інтеграції до єдиного цифрового ринку ЄС.

Міністерство цифрової трансформації України активно просуває проєкт ДІЯ (Держава і Я), який дає можливість кожному мешканцю користуватися державними онлайн-послугами. Оскільки цей проєкт представлений мобільним застосунком із цифровими документами та порталом із публічними послугами, користувачу необхідно мати певні навички. Комфортність такого сервісу не викликає жодних заперечень, адже сьогодні важко уявити буденне життя без інтернету або мобільного зв'язку. Таким чином, в Україні розпочинаються активні процеси цифрових трансформацій в економіці та фінансах. Однак постає питання: чи готові всі вікові групи населення України до викликів сучасності?

Сьогочасний розвиток науки і техніки сприяє дослідній діяльності у сфері цифрових фінансів. Тому питання трансформації фінансів у контексті диджиталізації як передумови досягнення сталого розвитку сьогодні привертають увагу дослідників. Так, різні аспекти цієї проблематики відображено у працях Н. Брюховецької [8], Б. Депутата [137], І. Васильчук [13], А. Крисоватого [133], О. Сенкевича [112], О. Сохацької [133], О. Тарасенка [137], О. Тулай [122], О. Черних [8], І. Шевчука [137] та ін.

Ураховуючи науковий доробок у цій сфері, вважаємо, що питань щодо впровадження цифрових фінансових технологій у соціальну, економічну й екологічну сферу та готовності населення до цих процесів потребує ретельного поглибленого дослідження.

Сьогодні цифрові технології входять у кожен сферу нашого повсякденного життя. Сучасний період, коли матеріальний світ поєднується з віртуальним, – це час четвертої промислової революції. Найчастіше для опису цієї еволюції використовують терміни «Індустрія 4.0» (уперше вжито в 2011 р. на промисловому ярмарку в Ганновері),

«інтелектуальне виробництво», «Інтернет речей», «кіберфізичні системи» та «цифрова трансформація».

Концепція Індустрії 4.0 охоплює цифровізацію горизонтального й вертикального ланцюжків створення вартості, інновації у продуктах і послугах та створення нових бізнес-моделей. Ключовими рушіями бізнесу цієї трансформації є покращання досвіду споживачів, збільшення швидкості виходу на ринок та зменшення витрат [183]. Сучасна економіка досягла значних успіхів з початку промислової революції у XVIII столітті. Протягом багатьох століть більшість таких товарів, як продукти харчування, інструменти, зброя, одяг та житло, виготовлялись вручну або за допомогою тварин. Проте все змінилося наприкінці XVIII століття із початком упровадження виробничих процесів. Тоді прогрес від Індустрії 1.0 був стрімким піднесенням вгору, що призвело до майбутньої індустріальної ери – Індустрії 4.0.

З метою з'ясування передумов цифровізації фінансів, які формувалися на різних етапах промислових революцій, проведемо ретроспективний аналіз останніх.

Індустрія 1.0. Кінець XVIII століття ознаменувався механічними виробничими потужностями. У цей період з'явилися перший ткацький верстат, машини, які працюють на воді та парі, транспортне виробництво. Промисловість 1.0 можна вважати початком галузевої культури та якості. Постає необхідність підвищення ефективності виробництва та запровадження нових технологій.

Індустрія 2.0. Ця промислова революція сягає початку XX століття. Її основним здобутком був розвиток машин, які працюють на електричній енергії.

У цей період також було побудовано першу конвеєрну лінію, що вдосконалило та систематизувало процес масового виробництва товарів. Масове виробництво товарів на конвеєрі стало стандартною практикою [213].

Зміни у фінансовій сфері можна описати на прикладі США. Так, у 1877 р. середній дохід міської родини становив 738 доларів. Дві третини цього заробітку домогосподарство витратило на їжу та опалення. Домогосподарство могло заощадити лише 44 долари завдяки оптимізації інших витрат. Проте наприкінці XIX століття відбулося стрімке економічне зростання. Реальний валовий внутрішній продукт зріс у 18 разів (приблизно 1,7 % на рік). У період з 1865 р. по 1920 р. економіка США зазнала стійких і поступових прискорень реальних темпів приросту на одну особу в розмірі 1–2 % на рік протягом також наступних двох століть. У період з 1869 р. по 1910 р. обсяг виробництва у США зріс із 3 до 13 млрд дол. [215].

Індустрія 3.0. Цю індустрію часто називають цифровою революцією, що відбувалася в 1969–2012 рр., адже її головним здобутком є поява

обчислювальної техніки у виробничому процесі [177]. Побудова інфраструктури інтернету речей для цифрової економіки третьої промислової революції потребувала значних інвестицій державних та приватних фінансів, як це було під час першої та другої промислових революцій. Європейські інвестиції у проекти, пов'язані з інфраструктурою, у 2012 р. становили 741 млрд дол., більша частина яких була спрямована на проведення другої технологічної платформи загального призначення, яка застаріла і вичерпала свій потенціал [145].

Індустрія 4.0. Четверта промислова революція охопила кожен галузь виробництва, сприяла оволодінню передовими технологіями виробництва та зробила заводи «розумними». Було впроваджено такі технології, як промисловий інтернет речей, штучний інтелект та кіберфізичні системи [206]. За останні тридцять років 1 долар, спрямований на інвестиції в цифрові технології, збільшив ВВП на 20 доларів, тоді як 1 долар, спрямований на нецифрові інвестиції, збільшив ВВП лише на 3 долари. За прогнозними оцінками до 2025 р. майже чверть (24,3 %) світового ВВП буде надходити від цифрових технологій, таких як штучний інтелект та хмарні обчислення [178].

Четверта промислова революція також пов'язана із поняттям «циркулярна економіка», яка спрямована на енергозбереження та регенеративне екологічно чисте виробництво та споживання. Одне з основних її завдань – запропонувати бізнесу переосмислити підходи до використання ресурсів. Для цього необхідно, щоб виробник та споживач почали мислити інноваційно. Ідея полягає у тому, щоб повторно використовувати те, що утилізується і таким чином мінімізувати відходи [133, с. 25].

Завдяки швидкому розвитку комунікаційних та інформаційних технологій сьогодні ми живемо у взаємозв'язаному цифровому світі, що характеризується підвищеною мобільністю та своєчасним доступом до інформації. Водночас актуалізується питання сталого розвитку, завданням якого є досягнення економічних, соціальних та екологічних цілей.

Четверта промислова революція – це новий виклик для всього світу та новаера, у якій впроваджуються нові правила, виявляються нові проблеми та народжуються нові технології. Основи досягнення цієї індустрії зображено на рисунку 5.1.

Перед індустріальною революцією 4.0 постає низка глобальних завдань, зокрема поліпшення рівня здоров'я людей та боротьба з пандемією COVID-19, охорона навколишнього середовища та екологічна безпека, подолання бідності. У зв'язку з цим постали нові виклики щодо застосування цифрових фінансових технологій, які сприятимуть вирішенню окреслених завдань.

Особливої уваги сьогодні потребують питання охорони навколишнього середовища. Саме тому розроблення альтернативних

джерел енергії за допомогою цифрових фінансових технологій стає важливим та необхідним. Наприклад, у 2015 р. стрімко зросли інвестиції в сонячну енергетику (на 36 %) до рівня 136,6 млрд дол., і це майже вдвічі більше за інвестиції у вітроенергетику, які становили 74,9 млрд дол.

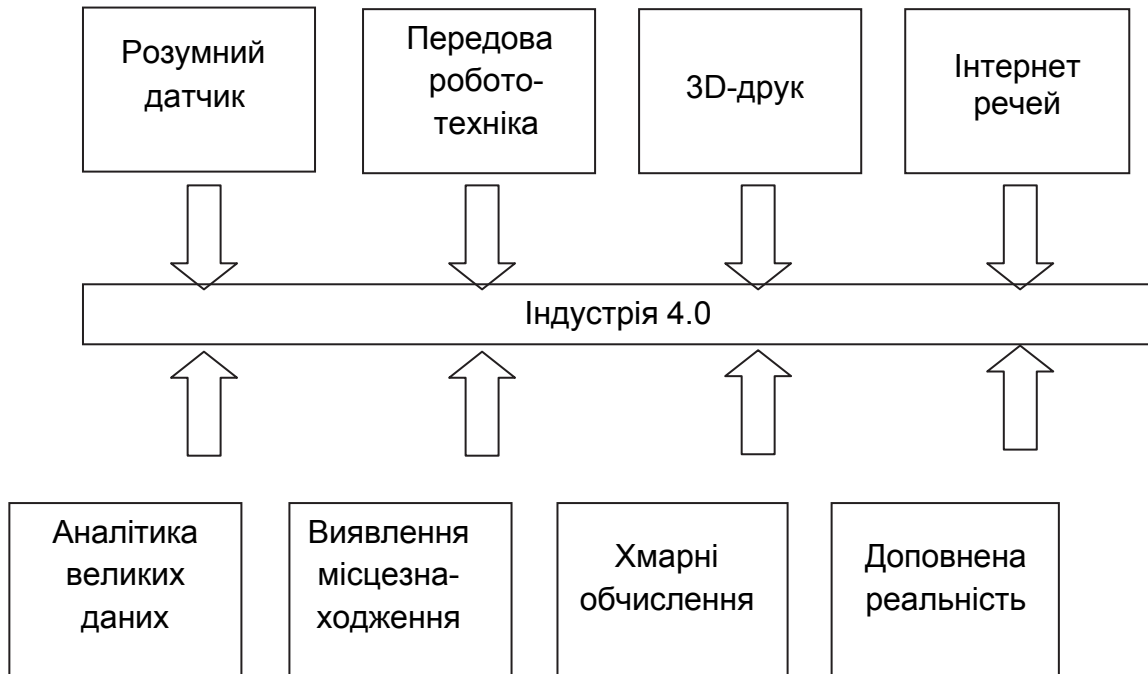


Рисунок 5.1 – Основні досягнення індустріальної революції 4.0
Джерело: розроблено автором на основі роботи [163].

У тому ж році було інвестовано 73,8 млрд дол. (на 13,4 млрд дол. більше, ніж у попередньому році) на сонячну генерацію ВАРV (сонячні панелі, установлені на дахах будинків), 9,2 млрд дол. на smart grid (розумна енергосистема) технології, зберігання енергії, енергоефективність та енергозбереження на транспорті [40] (таблиця 5.2).

Таблиця 5.2 – Інвестиції в сонячну та вітрову енергетику в Україні, зроблені завдяки цифровим фінансовим технологіям

Рік	Сонячна енергетика (млрд дол.)	Вітрова енергетика (млрд дол.)
2011	45,4	52,4
2015	136,6	73,8
2020	53,6	46,1

Джерело: складено автором на основі роботи [40].

Із таблиці 5.2 видно, що в 2051 р. збільшилися інвестиції в сонячну та вітрову енергетику, проте вже в 2020 р. відсоток суттєво знизився. З метою збереження довкілля така статистика є невтішною, адже альтернативні джерела енергії позитивно впливають на навколишнє середовище.

Цікавим у контексті досягнення мети нашого дослідження є дослідження Світового банку. Так, згідно з опублікованими даними, починаючи з 2014 р. 1,2 млн людей мали змогу відкрити рахунки в банках (зараз це 69 % усіх дорослих). Перехід від доступу до облікового запису до використання облікового запису є наступним кроком для країн, де 80 % і більше населення мають рахунки (Китай, Кенія, Індія, Таїланд). Ці країни просували реформи, запроваджували інновації приватного сектору та розширювали можливості відкриття рахунків, у тому числі мобільні платежі та платежі з цифровою підтримкою.

Групою Світового банку також проводилося дослідження щодо моніторингу осіб, які мають банківські рахунки (таблиця 5.3).

Таблиця 5.3 – Динаміка дорослого населення світу, яке має банківські рахунки [216]

Рік	2014	2017	2020
Показник, %	51	62	69

Джерело: складено автором самостійно.

Як видно з таблиці 5.3, починаючи з 2014 р. відсоток людей, які мають банківські рахунки, збільшується. Однак цей показник є невеликим порівняно з країнами Європейського Союзу, адже там відсоток наближається до 100. Саме тому Міністерство цифрової трансформації України докладає багато зусиль, щоб переконати людей, що користування банківськими рахунками є абсолютно безпечним і надійним.

Досить важливим у соціальній сфері Індустрії 4.0 є фінансування освіти та охорони здоров'я. Згідно з даними Міністерства фінансів України [83] середні видатки по всій Україні на одного учня в 2020 р. становили 23,1 тис. дол. США. Хоча кошти на освіту виділяються і щорічно їх обсяг збільшується, ця галузь залишається недофінансованою. За статистикою Українського інституту майбутнього [124], забезпечення інформаційними технологіями є на досить низькому рівні. Зокрема, близько 700 закладів (4,3 %) взагалі не мають комп'ютерів, близько 1700 шкіл не підключені до інтернету (10,5 %), серед 313 тис. комп'ютерів у школах 108 тис. (34,5 %) не підключені до інтернету, 37 тис. (12 %) – технічно несправні, а термін використання 191 тис. (61 %) – понад п'ять років. У таких умовах впровадження цифрових фінансових технологій гальмується з об'єктивних причин.

Як видно з рисунка 5.2, протягом 2015–2020 рр. в Україні щорічно збільшувалися бюджетні видатки на охорону здоров'я.

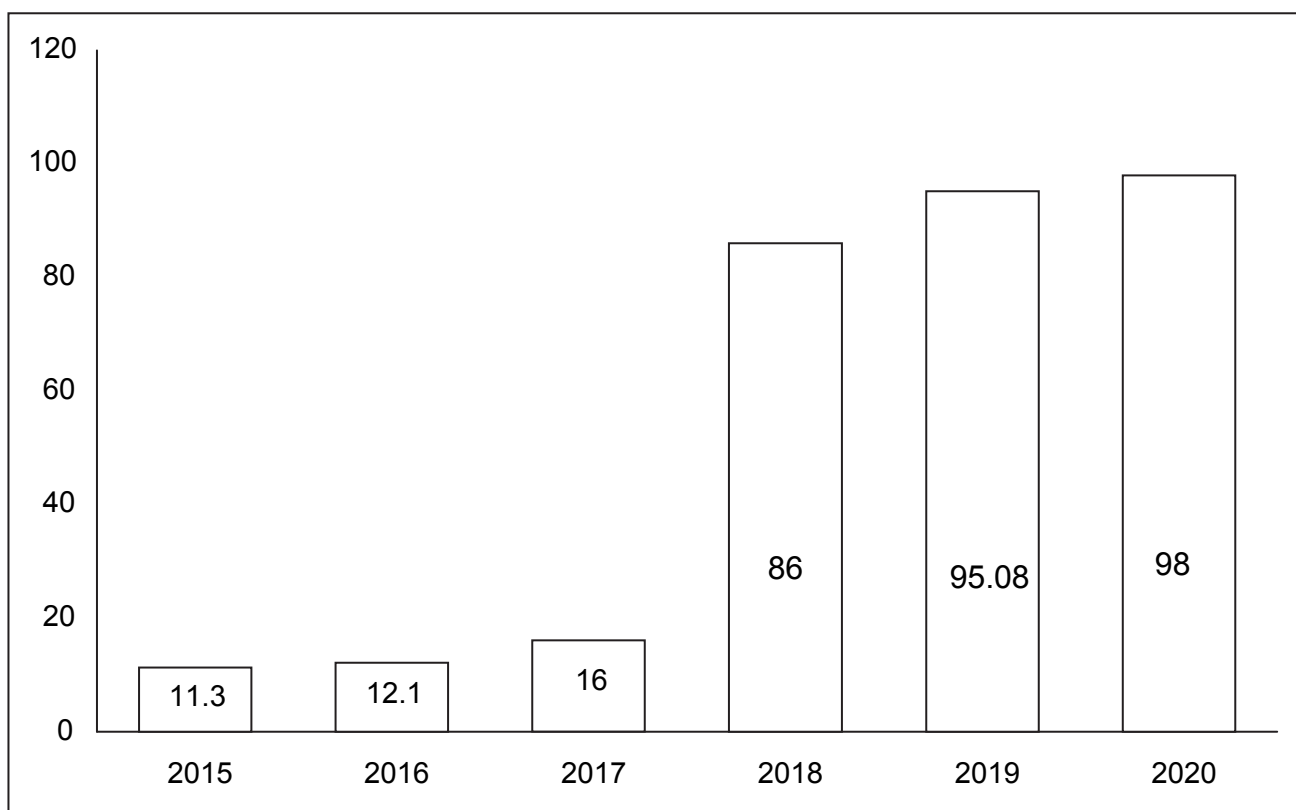


Рисунок 5.2 – Динаміка видатків бюджету на охорону здоров'я в Україні, млрд грн

Джерело: розроблено авторами на основі роботи [83].

У зв'язку із потребами галузі та пандемією COVID-19 у 2020 р. з бюджету було виділено 98,2 млрд грн, що на 3,2 % більше, ніж у 2019 році. Реформа охорони здоров'я, а також пандемія COVID-19 стали поштовхом до впровадження цифрових фінансових технологій. В Україні створили електронну систему охорони здоров'я eZdorovya [1], яка є основним розробником технічного ядра eHealth. Метою проєкту є забезпечення прозорості фінансування охорони здоров'я, поступовий перехід на електронний облік (е-рецепти, е-направлення, е-картка), а також формування бізнес-середовища для створення нових електронних ресурсів і сприяння розвитку цифрових фінансових технологій у цій сфері.

Сьогодні цифрові фінансові технології поступово впроваджуються в усі сфери життя. При цьому вони трансформують економічні та організаційні процеси, способи зв'язку між постачальниками і споживачами товарів і послуг [8, с. 121]. Можна припустити, що четверта промислова революція матиме великий вплив на світові економіки. Вона може забезпечити щорічний приріст ефективності виробництва приблизно

від 6 до 8 %. Бостонська консалтингова група прогнозує, що лише в Німеччині Індустрія 4.0 внесе 1 % до ВВП протягом десяти років, створивши до 390 тис. робочих місць [183].

За експертними оцінками, інвестиції в індустріальний інтернет зростуть від 20 млрд дол. США в 2012 р. до понад 500 млрд дол. США в 2020 р. (хоча і з повільним зростанням після цього терміну). Ця вартість зросте від 23 млрд дол. США в 2012 р. до 1,3 трлн доларів США в 2020 р. [183].

Щодо вітчизняних реалій, то цікавою є думка координатора Руху 4.0 О. Юрчака, який наголосив, що оскільки Україна посідає 67 місце зі 100 країн всесвітнього економічного форуму в Індустрії 4.0, рівень підтримки розвитку цієї індустрії нашою державою дорівнює нулю. За його словами, проблема України полягає в тому, що вона не має чіткої спеціалізації і не визначила галузі, які будуть розвиватися в новій індустрії на світовій арені, а також у тому, що не сприяє залученню інвестицій у ці сфери. Слушною також є думка гендиректора IT-Enterprise О. Щербатенка, який зазначив: «Якщо Україна відмовиться від стратегії Індустрії 4.0, то згодом сьогоднішній бізнес стане нерентабельним, а продукція – неконкурентоспроможною. Зараз йде боротьба не тільки між бізнесами, але й між державами» [140]. На наш погляд, варто прислухатися до цих висловлювань, адже світ рухається вперед і технології набувають нового рівня розвитку. Тому надзвичайно важливо не відставати від провідних країн світу у питаннях, пов'язаних із цифровими фінансами.

На нашу думку, 2020 рік вніс свої корективи у світову економіку і вплинув на різні сфери життя. Однак сучасні технології Індустрії 4.0, зокрема цифрові фінансові, можуть зробити прорив у боротьбі з пандемією COVID-19. Велика увага у світі приділятиметься штучному інтелекту та хмарним технологіям, які також матимуть істотний вплив на так звану епоху пост-COVID-19 [214].

Хоча пандемія COVID-19 внесла свої корективи щодо рівня зайнятості населення, адже багато людей втратило свою роботу, усе ж деякі роботодавці зуміли пристосуватися до карантинних умов та перейти на роботу онлайн.

Одне із найактуальніших питань сучасності – як почати використовувати цифрові технології у фінансах великої компанії? Головним ризиком при цьому є неготовність до цифрової трансформації, адже лише 15 % компаній проводили цифрову революцію у фінансовій сфері. Усього 13 % організацій впровадили цифрові фінансові технології [141]. Хоча такий досвід є невеликим, проте досить позитивним. Для того, щоб фінанси у компанії стали «гнучкими», необхідні централізоване оброблення та аналіз даних у так званих центрах досконалості, тобто командах, які акумулюють найкращі практики, проводять дослідження, а

також займаються підтримкою і навчанням. Безперечно, для маленьких компаній такий центр обійдеться занадто дорого, але для великих фірм він може стати справжнім осередком корпоративної думки та експертизи. Інші важливі пріоритети у цифровій трансформації фінансів – перебудова фінансових процесів, поглиблення партнерства між фінансовими та бізнес-процесами, використання автоматизації під час підготовки корпоративних і податкових звітів [141].

Отже, із розвитком сучасних фінансових технологій з'являються нові можливості для широкого спектра діяльності. Четверта промислова революція трансформує бізнес-моделі завдяки диджиталізації, що приводить до зростання інновацій, створення та розвитку нових ніш-сегментів в екологічній, соціальній та економічній сферах.

На нашу думку, важливим аспектом розвитку суспільства у майбутньому має бути освіта, адже саме вона дає людині можливість володіти спочатку базовими знаннями, а вже потім професійними навичками. Із розвитком технологій вчитися стане набагато легше, тому що з'являтимуться нові можливості для вивчення іноземних мов, пошуку незрозумілих термінів та понять, відкриття нових світів та багато іншого. Хоча все це вже є зараз, але з часом усе це вдосконалюватиметься, і цифрові фінансові технології зможуть перевершити всі наші очікування.

Сьогодні важко дискутувати про фінансування освіти на далеку перспективу, проте можна спробувати спрогнозувати на 2030 рік. За даними Українського інституту майбутнього [124], школа до цього часу повинна вдосконалитися у п'яти сферах: економічній, соціальній, культурній, особистісній та технологічній. Зокрема, учні матимуть змогу бути фінансово незалежними, а також використовуватимуть новітні технології. Саме з упровадженням сучасних цифрових фінансових технологій процес навчання стане більш цікавим, практико-орієнтованим, мобільним та індивідуальним. Проте найголовнішим є те, що вони лише доповнюватимуть учителів, але аж ніяк не замінять їх.

Як передбачає трендовий сценарій Українського інституту майбутнього, у 2030 р. очікується інерційне зростання української економіки і підвищення ВВП України до 290 млрд дол. США, видатки зведеного бюджету на освіту у перспективі 10–12 років залишатимуться на рівні 5,8 % ВВП до 2030 р. (1 014 млрд грн). Структура видатків також буде незмінною. У цільовому сценарії, у якому ВВП України у 2030 р. досягне 1 трлн дол., витрати на освіту з 2023 р. по 2030 р. становитимуть 5 % ВВП (2 128 млрд грн) [124].

Одним із сучасних векторів побудови цифрових фінансів є система публічних закупівель. Придбання товарів, послуг або робіт зазвичай проходить у системі Prozorro на одному з авторизованих електронних майданчиків (рисунок 5.3). Замовник закуповує товари і послуги через цю платформу. У системі Prozorro він публікує оголошення про проведення

закупівлі та обирає учасника з найбільш вигідною пропозицією [107]. Метою цієї онлайн-платформи є підтримка здорової екосистеми публічних закупівель, а також рух до утримання прозорості, підвищення конкуренції, побудови професійності у закупівлях, розвиток та експорт філософії електронних закупівель за кордон.

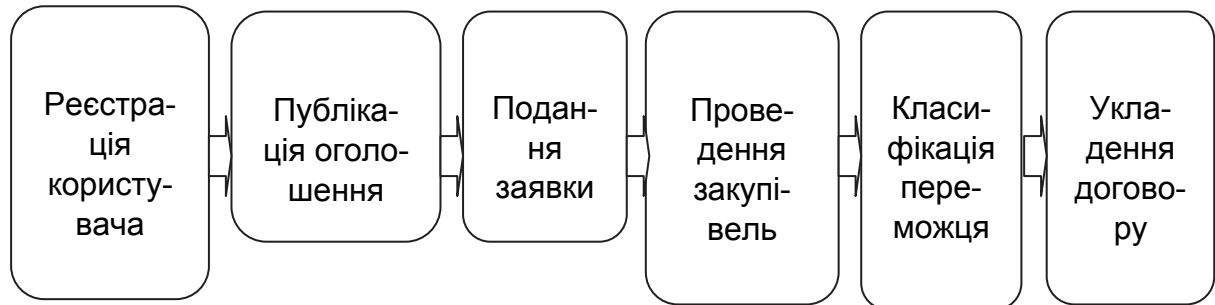


Рисунок 5.3 – Схема здійснення державних закупівель на електронному майданчику E-tender.UA [157]

Сьогодні цифровізація є одним із найважливіших чинників зростання економіки у світі, адже розвиток інформаційних технологій суттєво змінює сферу та спосіб життя багатьох людей. Завдяки тому, що фабрики «розумнішають», роботи виконують людську роботу, стрімко зростає продуктивність праці, часу витрачається набагато менше і відповідно збільшується пропозиція товарів та послуг. За експертними розрахунками, у найбільших країнах світу частка інформаційних технологій, зокрема цифрових фінансових, становитиме 50–60%, а в Україні цей показник може досягти 65 % [137, с. 174].

Міністерство цифрової трансформації України поставило мету – до 2023 р. допомогти 6 мільйонам людей набути навичок користування цифровими пристроями. Було також проведено дослідження, яке показало, що 53 % українців володіють такими навиками, 15,1 % взагалі не вміють користуватися такими пристроями, а решта, 37,9 %, мають низький рівень знань щодо цього [30].

Ще однією із цифрових новинок, які мають широкі перспективи розвитку в Україні, є запровадження нової е-послуги автоматичного призначення пенсії. Сьогодні є можливість призначення пенсії пенсіонерам автоматично, а люди, які ще не досягли певного віку, можуть авторизуватися на порталі Пенсійного фонду. Після певних дій користувач отримає інформацію про розмір пенсії та дату її виплат.

Міністерство цифрової трансформації та Комітет цифрової трансформації України [82] поставили цілі до 2024 р., зокрема: 100 % публічних послуг мають бути доступними для громадян та бізнесу онлайн; 6 млн українців повинні бути залучені до програми розвитку цифрових навичок; 10 % – частка ІТ у ВВП країни.

Український інститут майбутнього [124] провів власне дослідження. За його даними, є два сценарії розвитку цифрової економіки в Україні. Перший – інерційний (еволюційний), за яким економіка нашої держави залишиться неефективною, люди виїжджатимуть за кордон у пошуках роботи, очікуватиметься так званий відплив мізків і, щонайгірше, українська продукція стане неконкурентоспроможною на зовнішньому ринку. Другий – цільовий (форсований), за яким передбачається перехід української економіки на цифрову за 3–5 років, а також до 2030 р. прогноуються такі досягнення ключових показників ефективності:

- 65 % становить частка цифрової економіки в загальному ВВП України в 2030 р.;
- 99,9 % українських домогосподарств мають широкопasmовий доступ до мережі «Інтернет»;
- 100 %-ве – покриття території України 4G–5G;
- 99 % усіх автомобільних і залізничних магістралей та 95 % сільської місцевості покрито технологіями мобільного інтернету;
- 99,9 % громадян мають цифрову ідентифікацію (citizen-card, Mobile ID) і технічні можливості користуватися довірчими послугами тощо.

Диджиталізація різних сфер діяльності суспільства стане корисною для всіх (громадян, бізнесу, державних службовців, політиків, економіки України в цілому). Цифровізація істотно збільшить продуктивність праці в Україні, забезпечить її реальне зростання економіки на 10–12 % на рік. Загальний обсяг інвестицій у цифровізацію промисловості, бізнесу та виробництва до 2030 р. може становити до 70 млрд дол. США, а в цифровій інфраструктурі – до 16 млрд дол. США (з них 80 % – це кошти приватних компаній). Диджиталізація дасть можливість:

- створювати щонайменше від 11 % (у 2021 р.) до 95 % (у 2030 р.) додаткового ВВП на рік;
- за 10 років додатково створити до 1 260 млрд дол. ВВП;
- за 10 років збільшити надходження в бюджет на 240 млрд дол.;
- створити 700 тис. нових робочих місць (без урахування експортної ІТ-індустрії).

Таким чином, кожен українець зможе легко капіталізувати себе, свої знання, вміння та навички завдяки використанню цифрових технологій [124].

Отже, під час оцінювання ефективності обліково-фінансових механізмів взаємодії суб'єктів господарювання в умовах цифровізації національної економіки важливо акцентувати увагу на тому, що значний вплив на світові економіки має четверта промислова революція – період, коли відбувається поєднання матеріального світу з віртуальним, з'являються інтелектуальне виробництво, інтернет речей, кіберфізичні системи та активізується цифрова трансформація. Наголошено, що концепція Індустрії 4.0 охоплює диджиталізацію горизонтального та

вертикального ланцюжків створення вартості, інноваційних процесів у виробництві та послугах, а також створення нових бізнес-моделей з використанням цифрових фінансових технологій. Доведено позитивний вплив цифрових фінансів на екологізацію та соціалізацію економіки, підвищення рівня фінансової інклюзії, доступність публічних послуг, зокрема у сфері охорони здоров'я й освіти.

Також обґрунтовано, що стрімкий розвиток новітніх інформаційних технологій приведе до Індустрії 5.0. Вона перетвориться на суспільство, орієнтоване на людей, оскільки важливим її здобутком буде збалансований розвиток людського потенціалу, підвищення рівня надання суспільних послуг та підвищення якості бізнес-середовища. Аргументовано, що диджиталізація різних сфер діяльності із використанням цифрових фінансів буде корисною для всіх: громадян, бізнесу та держави.

З метою подальшого підвищення ефективності обліково-фінансових механізмів взаємодії суб'єктів господарювання в умовах цифровізації національної економіки як передумови досягнення сталого розвитку необхідно: розробити державну цільову програму щодо навчання вразливих прошарків населення (людей з особливими потребами та поважного віку) цифровій фінансовій грамотності, а також забезпечення цих осіб електронними пристроями з метою здійснення онлайн-транзакцій; частково замінити друковану шкільну програму та навчальні матеріали на онлайн-платформу для учасників навчального процесу, що дасть змогу заощадити державні кошти і зберегти лісові ресурси, які використовуються на виготовлення паперу; частково оцифрувати систему надання медичних послуг, що дасть змогу раціонально розподілити час лікаря і пацієнта, заощадити державні кошти та зберегти лісові ресурси, які використовуються на виготовлення паперу для документів; розмістити інформацію про послуги, які надаються у місті в єдиному електронному додатку, що дасть змогу уникнути великого скупчення людей у медичних закладах, комунальних та інших службах і раціонально розподілити час працівників і отримувачів послуг. У цьому додатку також можна розмістити інформацію про обсяг фінансових ресурсів, які виділяються на реалізацію громадських проєктів, що сприятиме підвищенню рівня прозорості органів місцевого самоврядування.

ПІСЛЯМОВА

Успішна реалізація воєнної та повоєнної соціально-економічної стратегії розвитку України є можливою лише у разі врахування процесів, що відбуваються в Європі та світі, глобалізації господарських зв'язків, яка породжує необхідність розгляду неординарних підходів для органів влади під час проведення фінансово-економічної політики.

Ефективність функціонування суб'єктів господарювання в контексті трансформації національної економіки насамперед залежить від налагодженого та дієвого фінансового механізму, самостійності суб'єктів господарювання, їх відповідальності за результати своєї діяльності. Це спричиняє об'єктивну необхідність визначення тенденцій розвитку сучасного фінансового механізму, що, в свою чергу, дасть змогу розробити оптимальну обліково-фінансову політику, яка має забезпечувати можливість реалізації наявного економічного та фінансового потенціалу в умовах різного роду викликів.

У монографії розглянуто моделі поведінки суб'єктів господарювання під час запровадження соціально-поведінкових обмежень у зв'язку з виникненням та стрімким поширенням коронавірусної інфекції, появою нових штамів, що спричинило необхідність налагодження повсякденних комунікацій у межах фізично-просторового дистанціювання між ними.

Визначені тенденції змін соціально-економічних відносин в Україні та впроваджені обліково-фінансові механізми соціально-економічного розвитку суб'єктів господарювання дали змогу здійснити поглиблений аналіз особливостей реалізації обліково-фінансових механізмів суб'єктів господарювання в умовах трансформаційних змін. Розглянуто фактори запровадження соціально-поведінкових обмежень, визначено основні види пандемічних шоків, серед яких особливо виділено психологічний, фінансовий і медичний.

Результати досліджень демонструють значне зменшення фінансових можливостей підтримки інноваційної сфери як з боку держави, так і з боку підприємницьких структур, зниження інноваційного попиту з боку підприємств, недостатню сформованість інноваційної інфраструктури, значні інноваційні можливості, що відкриваються для владних і приватних структур, які мають підтримувати і допомагати українському суспільству.

Запропоновано концепцію впливу соціально-поведінкових обмежень на обліково-фінансовий механізм взаємодії суб'єктів господарювання, що розглядається як сукупність певних важелів у обліково-фінансовому механізмі діяльності суб'єкта господарювання, що формуються під впливом різних поведінкових чинників та спрямовуються на задоволення потреб суб'єктів господарювання, інших людських цінностей та пріоритетів. Зазначена концепція дає змогу визначити вплив кожного поведінкового чинника на результати фінансової діяльності суб'єкта господарювання,

оцінити ефективність здійснення різних операцій у процесі взаємодії, підсумовувати та приймати правильні рішення на всіх етапах взаємовідносин.

Результати прогнозування показали, що зусилля слід спрямовувати на такі тренди: налагодження військово-політичної ситуації, воєнна та післявоєнна реформація суспільно-економічного життя України, активний розвиток охорони здоров'я; глобальна цифровізація, розвиток логістики, зокрема запровадження та вдосконалення використання хмарних технологій для агрегування, інтелектуального оброблення та контекстного подання даних про продукти та процеси з виробничих ліній і на всьому ланцюгу поставок продукції; реформування та розвиток освіти, яке супроводжується зміною парадигми та поглядів на традиційний освітній процес; вдосконалення державної політики у сфері захисту навколишнього середовища, зокрема впровадження заходів щодо припинення зміни клімату, мінімізації негативного впливу на різноманіття та максимальне зміцнення природної складової, подолання деградації живого довкілля, екологізації сфер суспільної діяльності, зниження обсягів відходів тощо.

Здійснено оцінювання впливу економіки знань на фінансово-економічні показники діяльності суб'єктів господарювання і прогнозування впливу соціально-поведінкових обмежень на формування механізму інноваційної обліково-фінансової взаємодії суб'єктів господарювання.

Розроблено стратегію обліково-фінансових заходів залучення персоналу до інформатизації та активізації економіки знань, запропоновано сценарний підхід до визначення рівня результативності діяльності суб'єктів господарювання в умовах соціально-поведінкових обмежень, здійснено моделювання системи нівелювання економічних втрат суб'єктів господарювання внаслідок перманентності соціально-поведінкових обмежень. Результати показали, що системно-динамічне моделювання причинно-наслідкових зв'язків суспільно-поведінкових обмежень з результатами діяльності суб'єктів господарювання виділяє групу аргументів, методів кризового управління на користь індивідуалізації сценаріїв, що пояснюється неоднорідністю бізнесу, недостовірністю фінансової діагностики бізнесу, суперечливістю державного і ринкового регулювання криз. Іншими словами, сучасне антикризове управління має відмовитися від універсальних моделей і більш широко впроваджувати індивідуалізацію, виходячи із необхідності більш достовірного оцінювання чутливості бізнесу до різних загроз та поведінки конкурентів у цифровому середовищі.

У роботі запропоновано заходи щодо управління ризиками інноваційної обліково-фінансової взаємодії суб'єктів господарювання в умовах соціально-поведінкових обмежень. Здійснено моделювання причинно-наслідкових зв'язків у межах наявних суспільно-поведінкових обмежень і запропоновано корегування архітектури обліково-фінансової

взаємодії суб'єктів господарювання регіону. Отримані результати дослідження показали домінування у структурі головних компонентів інноваційної діяльності в регіонах України таких показників: кількість інноваційних підприємств; кількість працівників наукових організацій; кількість дослідників; кількість впроваджених інноваційних видів продукції. Звідси регіональний компонент інноваційної політики має спрямовуватися на розвиток людського потенціалу, збільшення кількості інноваційно-активних підприємств, практичне впровадження результатів науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, підвищення ефективності інновацій. Запропоновані заходи стратегічного планування інноваційної обліково-фінансової взаємодії суб'єктів господарювання відповідають європейським принципам побудови і функціонування інноваційної економіки, які розкриваються у підтримці висококваліфікованої праці, використанні різноманітних джерел фінансування інноваційних проєктів, преференційному режимі інноваційної діяльності, співробітництві між академічним середовищем і бізнесом.

Практичний інтерес становить визначена інтегральна результативність взаємодії суб'єктів господарювання на рівні різних стейкхолдерів відповідно до таргетування вибіркової обліково-фінансової взаємодії суб'єктів господарювання в умовах соціально-поведінкових обмежень.

Таким чином, у монографії наведено матеріали, які дадуть змогу вирішити низку важливих науково-методологічних і прикладних проблем щодо формування обліково-фінансового механізму інноваційної взаємодії суб'єктів господарювання в контексті трансформації економіки знань, запропоновано шляхи підвищення ефективності обліково-фінансової роботи суб'єктів з урахуванням сучасної цифровізації національної економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК

1. Адміністратор Центральної бази даних eHealth України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ehealth.gov.ua/> (дата звернення: 25.12.2020).
2. Антонюк, Д. А. Модернізація інституціональної інфраструктури підприємництва регіону в процесі європейської інтеграції України : дис. д-ра екон. наук: 08.00.05 / Антонюк Дмитро Анатолійович ; ДУ “Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долишнього НАН України”. – Львів, 2016. – 467 с.
3. Бажал, Ю. М. Економічна теорія технологічних змін / Ю. М. Бажал. – Київ: Заповіт, 1996. – 240 с.
4. Бас, Ю. В. Концепція зацікавлених сторін у системі корпоративної соціальної відповідальності / Ю. В. Бас // Наука й економіка. – 2013. – Вип. 4(2). – С. 115–120.
5. Белл, Д. Епоха розобченности: размышления о мире XXI века / Д. Белл, В. Я. Иноземцев. – М. : Центр исследований постиндустриального общества, 2007. – 304 с.
6. Березіна, О. Ю. Кількісна оцінка соціальної відповідальності корпорацій / О. Ю. Березіна // Вісн. Української академії банківської справи. – 2012. – № 1(32). – С. 97–101.
7. Бжассо, А. А. Диагностика риска банкротства как основа экономической безопасности предприятия в современных условия / А. А. Бжассо, О. А. Котлярова // Экономика и бизнес. Теория и практика. – 2020. – Т. 2-1(60). – С. 153–156. DOI: 10.24411/2411-0450-2020-10108.
8. Брюховецька, Н. Ю. Індустрія 4.0 та цифровізація економіки: можливості використання зарубіжного досвіду на промислових підприємствах України / Н. Ю. Брюховецька, О. В. Черних // Економіка промисловості. – 2020. – № 2 (90). – С. 116–132.
9. Бурденюк, Тарас. Теоретичні засади фінансового механізму [Текст] / Тарас Бурденюк, Володимир Свірський // Економічний аналіз. – 2012. – Вип. 10. – Ч. 2. – С. 201–204.
10. Бухвальд, Е. М. Чи переживе малий бізнес шок 2020 року? / Е. С. Бухвальд // Економіка, підприємництво та право. – 2020. – Т. 10, № 5. – С. 1319–1336. DOI: 10.18334 / epp.10.5.110134
11. Буян, О. А. Підходи до оцінки ефективності корпоративної соціальної відповідальності підприємств в Україні / О. А. Буян // Вісн. Дніпропетров. ун-ту. Сер. Економіка. – 2012. – Випуск 6 (2). – С. 159–165.
12. Василенко, М. Ю. Теоретичні засади поведінкової економіки / М. Ю. Василенко, Н. В. Охота // Трансформація фінансової системи України: тенденції та перспективи розвитку: матеріали III Всеукраїн. наук.-практ. конф., м. Миколаїв; 27–28 листопада 2019 р. – Миколаїв : МНАУ, 2019. – С. 10–11.

13. Васильчук, І. Фінанси сталого розвитку як відповідь на виклики постіндустріальної економіки / І. Васильчук // Проблеми економіки. – 2015. – № 2. – С. 213–218.
14. Величко, В. Соціальна корпоративна відповідальність у системі взаємодії зі стейкхолдерами будівельних підприємств / В. Величко, Є. Грицьков, Д. Зубарев // Підприємництво та інновації. – 2019. – № 9. – С. 70–76.
15. Воробей, В. Нефінансова звітність: інструмент соціально-відповідального бізнесу / В. Воробей, І. Журовська. – Київ: Представництво ООН в Україні / Ініціатива Глобального договору в Україні, 2010. – 84 с.
16. Ворона, О. В. Методичні підходи до оцінки рівня соціальної відповідальності / О. В. Ворона // Вісн. економіки транспорту і промисловості. – 2010. – № 30. – С. 127–133.
17. Вугальтер, А. Л. Фундаментальная экономия. Динамика / А. Л. Вугальтер. – М.: ЗАО «Экономика», 2007. – 371 с.
18. Галушка, З. І. Місце економічної теорії в системі поведінкових наук / З. І. Галушка // Вісн. Одеського нац. ун-ту ім. І. І. Мечникова. – 2015. – Т. 20. – Вип. 4. – С. 13–16.
19. Герєга, Г. Ф. Співвідношення понять ефективності та результативності функціонування підприємств / Г.Ф. Герєга // Наук. вісн. НЛТУ України. Економіка, планування та управління в галузях. – 2013. – Вип. 23(15). – С. 196–201.
20. Говорушко, Т. А. Управління ефективністю діяльності підприємств на основі вартісно-орієнтованого підходу : [монографія] / Т. А. Говорушко, Н. І. Клімаш. – Київ: Логос, 2013. – 204 с.
21. Головенко, І. П. Теоретико-методичні підходи до оцінювання економічної ефективності функціонування підприємств / І. П. Головенко // Вісн. Миколаїв. нац. ун-ту імені В. О. Сухомлинського. Глобальні та національні проблеми економіки: економіка та управління підприємствами. – 2016. – Вип. 11. – С. 300–303.
22. Грецька-Миргородська, В. В. Концепція соціалізації економіки: що нового вносить поведінковий підхід? / В. В. Грецька-Миргородська // Наук. вісн. Ужгород. нац. ун-ту. – 2018. – Вип. 20, ч. 1. – С. 118–121.
23. Гриффин, Э. Коммуникация: теории и практики: пер. с англ. / Э. Гриффин. – Харьков: Изд-во «Гуманитарный Центр», Науменко А. А., 2015. – 688 с.
24. Грицина, О. Фінансова поведінка домогосподарств та адаптація до сучасних умов / О. Грицина, О. Шолудько // Фінансова політика регіонального розвитку : вітчизняний та зарубіжний досвід: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. з нагоди 25-річчя заснування кафедри фінансів і кредиту, 10–11 жовт. 2019 р. – Житомир, 2019. – С. 39 – 44.

25. Давидюк, Т. В. Бухгалтерський облік людського капіталу як передумова капіталізації компанії / Т. В. Давидюк // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу: міжнар. зб. наук. пр. Сер. Бухгалтерський облік, контроль і аналіз. Вип. 2 (17); відповід. ред. д-р.екон. наук, проф. Ф. Ф. Бутинець. – Житомир: ЖДТУ, 2010. – 448 с.
26. Давимука, С. А. Передумови формування та розвитку креативної економіки регіонів / С. А. Давимука, Л. І. Федулова // Регіональна економіка. – 2016. – № 1. – С. 12–20.
27. Денисон, Э. Исследование различий в темпах экономического роста / Э. Денисон. – М. : Прогресс, 1971. – 645 с.
28. Диба, В'ячеслав. Концепція облікового механізму інтелектуальної власності в інноваційній економіці / В'ячеслав Диба // Макроекономіка. – 2011. – № 11–12. – С. 33–37.
29. Дослідження цифрової грамотності українців [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://egap.in.ua/projects/doslidzhennia-tsyfrovoi-hramotnostiukraintsiv/?fbclid=IwAR1VRYx1NkDI0ySDdRuATU8pRThcSjfbOKc rnEWoJqOd Dk_9FIhBXO3-hnA (дата звернення: 22.12.2020).
30. Дропа, Я. Б. Фінансові ресурси розвитку національної економіки України: дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук за спец. 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит / Я. Б. Дропа. – Львів: Львів. нац. ун-т імені Івана Франка, 2017. – 541 с.
31. Євтушенко, В. А. Оцінка корпоративної соціальної відповідальності: методи, об'єкти, показники / В. А. Євтушенко // Вісн. Нац. техн. ун-ту «ХПІ». Сер. Технічний прогрес та ефективність виробництва. – 2013. – № 46. – С. 53 – 63.
32. Єгоров, І. Ю. Інноваційне табло ЄС та визначення місця у ньому України / І. Ю. Єгоров // Вісн. НАН України. – 2016. – № 5. – С. 87–91.
33. Єпіфанов, А. О. Обґрунтування фінансового механізму підприємства / А. О. Єпіфанов, В. П. Москаленко, О. В. Шипунова // Фінанси України. – 2004. – № 1. – С. 3–13.
34. Єрмакова, О. А. Підвищення конкурентоспроможності приморських регіонів України на основі кластерної моделі: монографія. / О. А. Єрмакова. – Одеса : Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАНУ, 2011. – 221 с.
35. Жежуха, В. Й. Ризики інноваційної діяльності / В. Й. Жежуха // Наук. вісн. НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19(2). – С. 177–182.
36. Загородній, А. Г. Фінансовий словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк, Т. С. Смовженко. – 4-те вид., випр. та доп. – Київ: Т-во «Знання», КОО; Л.: Вид-во Львів. банк. ін-ту НБУ. – 566 с.
37. Про зайнятість населення: Закон України № 5067-VI від 05.07.2012 // Відомості Верховної Ради. – 2013. – № 24. – Ст. 243.

38. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України, спрямованих на забезпечення додаткових соціальних та економічних гарантій у зв'язку з поширенням коронавірусної хвороби (COVID-19): Закон України № 540-ІХ від 30.03.2020 // Відомості Верховної Ради України. – 2020. – № 18. – Ст.123.

39. Зарубіжна практика стимулювання розвитку поновлюваних джерел енергії та їх приєднання до електромереж енергосистем [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ua.energy/wp-content/uploads/2018/01/5.-Praktyka_stymul_rozvyt_PDE.pdf (дата звернення: 23.12.2020).

40. Затеїщикова, О. О. Аналіз підходів до оцінки соціальної відповідальності бізнесу / О. О. Затеїщикова // Вісн. соц.-екон. досліджень. – 2014. – Вип. 2. – С. 189–194.

41. Захаркін, О. О. Вартісно-орієнтоване управління інноваційною діяльністю підприємств: методологічні засади, світовий та вітчизняний досвід: монографія / О. О. Захаркін. – Суми: Сум. держ. ун-т, 2015. – 400 с.

42. Зверев, Д. В. Фискальная политика: межрегиональные различия и связи / Д. В. Зверев, Е. А. Коломак. Сер. Научные доклады: независимый экономический анализ. – Алматы: Общественный науч. фонд прикладных экономических исследований, 2010. – 102 с.

43. Зянько, В. В. Інноваційна діяльність підприємств та її фінансове забезпечення в умовах трансформаційних змін економіки України: монографія / В. В. Зянько, І. Ю. Єпіфанова, В. В. Зянько. – Вінниця : ВНТУ, 2015. – 172 с.

44. Иванов, В. В. Национальные инновационные системы: опыт формирования и перспективы развития / В. В. Иванов // Инновации. – 2002. – № 5. – С. 19–23.

45. Іщук, С. О. Промисловість України і Польщі: порівняльна оцінка конкурентних переваг / С. О. Іщук, Л. Й. Созанський // Регіональна економіка. – 2017. – № 1. – С. 72–81.

46. Калинеску, Т. В. Междисциплинарные аспекты пространственной экономики / Т. В. Калинеску // Региональная экономика, Юг России. – 2014. – № 2. – С. 5–14.

47. Калінеску, Т. В. Соціальна відповідальність : підручник / Т. В. Калінеску, Г. С. Ліхоносова, В. С. Альошкін; Східноукр. нац. ун-т ім. Володимира Даля. – Сєверодонецьк: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2015. – 470 с.

48. Калінеску, Т. В. Концепція подолання системної кризи у процесі розвитку фінансів та обліку суб'єктів господарювання / Т. В. Калінеску // Детермінанти розвитку фінансів та обліку суб'єктів господарювання в умовах кризи: монографія / А. О. Алексєєва, О. А. Бабушкін, А. Л. Бердніков та ін., за наук. ред. Т. В. Калінеску. – Харків: Нац. аерокосм. ун-т ім. М. Є. Жуковського «Харків. авіац. ін-т», 2020. – С. 24–31.

49. Калінеску, Т. В. Концепція формування змішаної економіки в умовах функціональної соціалізації виробництва / Т. В. Калінеску // Часопис економічних реформ: наук.-вироб. журнал. – 2019. – № 3(35). – С. 15–23.
50. Калінеску, Т. В. Механізми інноваційної взаємодії суб'єктів господарювання в контексті трансформації економіки знань / Т. В. Калінеску // Часопис економічних реформ: наук.-вироб. журнал. – 2020. – № 4(40). – С. 38–44.
51. Калінеску, Т. В. Обліково-фінансові механізми соціально-економічного розвитку суб'єктів господарювання / Т. В. Калінеску // Часопис економічних реформ: наук.-вироб. журнал. – 2021. – № 1(41). – С. 50–57.
52. Калінеску, Т. В. Особливості сучасного розвитку обліково-фінансової освіти в умовах економіки знань / Т. В. Калінеску // Розвиток бюджетно-фінансової системи та обліково-фінансової політики в інформаційному суспільстві: тези доп. Міжнар. наук.-прак. конф., 10-11 груд. 2020 р. – Харків: Нац. аерокосм. ун-т ім. М.Є. Жуковського «Харків. авіац. ін.-т», 2020. – С. 114 – 117.
53. Калінеску, Т. В. Раціональність та ірраціональність реформ в оподаткуванні / Т. В. Калінеску // Часопис економічних реформ: наук.-вироб. журнал. – 2011. – №1. – С. 35–38.
54. Карлова, Г. І. Управління ризиками в інноваційній діяльності підприємств туристської сфери: автореф. дис. канд. екон. наук / Г. І. Карлова; Таврійський нац. ун-т ім. В. І. Вернадського. – Сімферополь, 2012. – 22 с.
55. Коваліско, Н. В. Специфіка стратегій економічної поведінки на регіональному рівні / Н. В. Коваліско, А. І. Кудринська // Вісн. Львів. ун-ту. Сер. Соціологія. – 2008. – Вип. 2. – С. 266–277.
56. Кодекс законів про працю України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08#Text/> (дата звернення: 20.06.2021).
57. Козак, В. Г. Обліковий механізм: особливості створення та функціонування на підприємстві. Ч. 1 / В. Г. Козак. – Київ: КНЕУ, 2008. – С. 76–79.
58. Комаринець, С. О. Проблеми визначення, оцінювання та підвищення ефективності діяльності підприємства / С. О. Комаринець // Наук. вісн. Ужгород. нац. ун-ту. Сер. Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2019. – Вип. 28, ч. 1. – С. 159–163.
59. Комплексний пакет загальнодержавних антикризових заходів подолання наслідків пандемії та створення передумов до сталого соціально-економічного зростання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ndcipr.org/media/posts/presentations/COVID_%D0%90%D0%BD%D1%

82%D0%B8%D0%BA%D1%80%D0%B8%D0%B7%D0%BE%D0%B2%D1%96_%D0%B7%D0%B0%D1%85%D0%BE%D0%B4%D0%B8_Id1cWOb.pdf

60. Кондиріна, А. Г. Оцінка вартості людського капіталу України / А. Г. Кондиріна // Наук. вісн. ЧДІЕУ. – 2011. – № 1(9). – С. 12–14.

61. Кондратьев, Н. Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Избранные труды / Н. Д. Кондратьев ; Междунар. фонд Н. Д. Кондратьева и др. ; ред. кол.: Л. И. Абалкин; сост. Ю. В. Яковец. – М. : ЗАО «Изд-во «Экономика»», 2002. – 767 с.

62. Консенсус-прогноз: «Вплив COVID-19 на економіку і суспільство» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.unicef.org/ukraine/documents/consensus-forecast>

63. Костров, С. А. Высокие технологии как приоритет экономического развития [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.amr.ru/research/analit/detail.phd> (дата звернення: червень 2016).

64. Котлер, Ф. Корпоративна соціальна відповідальність. Як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства / Ф. Котлер, Н. Лі; пер. з англ. С. Яринич. – Київ: Стандарт, 2005. – 302 с.

65. Кошельник, Д. 5 сценариев восстановления мировой экономики после пандемии [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://vctr.media/vsya-economicatolko-grafik-39394/>

66. Крисанов, Д. Результативність й ефективність діяльності підприємств: оцінювання та максимізація / Д. Крисанов, Л. Стешенко // Економіст. – 2012. – № 7. – С. 21–25.

67. Кругман, П. Международная экономика: пятое издание / П. Кругман, М. Обстфельд. – СПб., 2004. – 832 с.

68. Кузнец, С. Экономическая система д-ра Шумпетера, излагаемая и критикуемая / сост.: В. М. Московкин, Д. Ю. Михайличенко; пер. Е. Е. Перчик; под ред. В. С. Пономаренко. – Харьков : ИД «Инжек», 2013. – 128 с.

69. Куцик, В. І. Методичні основи оцінювання соціальної відповідальності підприємства / В. І. Куцик, І. В. Мойсеенко // Сталий розвиток економіки: міжн. наук.-практ. журнал. – 2018. – Вип. 3 (40). – С. 92 – 99.

70. Левицька, О. О. Ризики інноваційної діяльності: економічна сутність, чинники та методи мінімізації [Електронний ресурс] / О. О. Левицька. – Режим доступу: <https://core.ac.uk/download/pdf/55294512.pdf>

71. Литюга, Ю. В. Ризики інноваційної діяльності та сучасні аутсорсингові моделі її здійснення / Ю. В. Литюга, Н. В. Ревуцька // Стратегія економічного розвитку України. — 2012. — № 30. — С. 61—67.

72. Лігоненко, Л. О. Дискусійні питання щодо трактування сутності та співвідношення понять «ефективність» і «результативність» управління

підприємством / Л. О. Лігоненко // Актуальні проблеми економіки : наук. економ. журнал. – 2008. – № 10(88). – С. 207–216.

73. Луцків, О. М. Напрями взаємодії України та ЄС в інноваційній сфері [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ird.gov.ua/irdp/e20150101.pdf> (дата звернення: грудень 2016).

74. Лычкина, Н. Н. Ретроспектива и перспектива системной динамики. Анализ динамики развития / Н. Н. Лычкина // Бизнес-информатика. – 2009. – № 3(09). – С. 55–67.

75. Макропрогноз по экономике Украины на 2020–23 годы // Capital Times [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.capital-times.com/insights/macro-forecast-2020>

76. Маршалл, А. Принципы экономической науки: пер. с англ. А. Маршалл. – М. : Прогрес, 1993. – 415 с.

77. Матс, Линдгрэн. Сценарное планирование: связь между будущим и стратегией / Матс Линдгрэн, Ханс Бандхольд. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2009. – 256 с.

78. Менеджмент організацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://pidru4niki.com/14200417/menedzhment/rezultativnist_efektivni_st_menedzhmentu.

79. Метеленко, Н. Г. Концептуалізація поняття «фінансовий механізм» / Н. Г. Метеленко, О. П. Шульга // Причорноморські економічні студії. – 2016. – Вип. 10. – С. 171–179.

80. Механізми реалізації регіональної структурної політики: монографія / А. Ф. Мельник, Л. А. Лаврів, А. Ю. Васіна та ін.; за заг. ред. А. Ф. Мельник. – Тернопіль : ТНЕУ, 2015. – 343 с.

81. Міністерство та Комітет цифрової трансформації України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://thedigital.gov.ua/> (дата звернення: 05.01.2021).

82. Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.mof.gov.ua/uk> (дата звернення: 25.12.2020).

83. Назарчук, Т. В. Менеджмент організацій [Електронний ресурс] / Т. В. Назарчук, О. М. Косіюк. – Режим доступу: <https://pidru4niki.com/67949/menedzhment/>.

84. Насонов, М. І. Методика оцінювання управління ефективністю підприємства: теоретичні аспекти / М. І. Насонов // Ефективна економіка: електронне фахове наук. видання. – Режим доступу: http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/11_2018/206.pdf.

85. Наукова та інноваційна діяльність України: стат. зб. 2015 рік. – Київ : Державна служба статистики України, 2016. – 280 с.

86. Наукова та інноваційна діяльність України: стат. зб. 2016 рік. – Київ : Державна служба статистики України, 2017. – 140 с.

87. Наукова та інноваційна діяльність України: стат. зб. 2017 рік. – Київ : Державна служба статистики України, 2018. – 158 с.

88. Обмеження негативних економічних наслідків коронавірусу за рахунок крупних адресних мір політики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.imf.org/ru/Blogs/Articles/2020/03/09/blog030920-limiting-the-economic-fallout-of-the-coronavirus-with-large-targeted-policies>
89. Олійник, О. О. Взаємодія зі стейкхолдерами: досвід вітчизняних організацій / О. О. Олійник // Вісн. НУВГП. Економіка : зб. наук. пр. – 2016. – Вип. 2(74). – С. 166–174.
90. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 25.06.2021).
91. Офіційний сайт Центру «Розвиток корпоративної соціальної відповідальності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://csr-ukraine.org/>
92. Писаренко, С. М. Євроінтеграційні основи трансформації регіональної політики України / С. М. Писаренко // Регіональна економіка. – 2014. – № 3. – С. 56–65.
93. Плотницька, С. І. Інноваційний розвиток депресивних територій в умовах глобалізації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ir.kneu.edu.ua:8080/handle/2010/2409> (дата звернення: жовтень 2017).
94. Порохня, В. М. Інтелектуальний капітал економічного зростання: навч. посіб. / В. М. Порохня. – Запоріжжя: КПУ, 2012. – 568 с.
95. Портер, М. Конкуренція: учеб. пособие: пер. с англ. / С. Портер. – М. : Изд. дом «Вильямс», 2000. – 495 с.
96. Поручник, А. Регіональні інноваційні системи як основа підвищення міжнародного конкурентного статусу національних регіонів [Електронний ресурс] / А. Поручник, І. Брикова. – Режим доступу: http://kneu.kiev.ua/journal/ukr/article/2006_2_Poruch_Bryk_ukr.pdf (дата звернення: грудень 2016).
97. Про встановлення карантину та запровадження обмежувальних протиепідемічних заходів з метою запобігання поширенню на території України гострої респіраторної хвороби COVID-19, спричиненої коронавірусом SARS-CoV-2: Постанова Кабінету Міністрів України від 9 грудня 2020 р. № 1236 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1236-2020-%D0%BF#n251>
98. Потрашкова, Л. В. Влияние партнерских отношений на потенциал предприятия / Л. В. Потрашкова // Механізм регулювання економіки. – 2008. – Т. 1, № 4. – С. 188–193.
99. Починок, Н. В. Методика формування обліково-аналітичної інформації про витрати на персонал на основі інвестиційного та витратного підходів / Н. В. Починок // Вісн. Сумського нац. аграрного ун-ту. – 2011. – Вип. 6/2. – С. 167–172.
100. Правдюк, Н. Облікове-аналітичне забезпечення управління фінансовою політикою підприємства / Н. Правдюк // Фінансова політика

регіонального розвитку: вітчизняний та зарубіжний досвід: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. з нагоди 25-річчя заснування кафедри фінансів і кредиту, Житомир 10–11 жовт. 2019 р. – С. 283–288.

101. Про інноваційну діяльність: Закон України від 04.07.2002 № 40-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15#Text>

102. Про наукову і науково-технічну діяльність: Закон України від 26.11.2015 № 848-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/848-19#Text>.

103. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні: Закон України від 08.09.2011 № 3715-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3715-17#Text>.

104. Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків: Закон України від 16.07.1999 № 991-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/991-14#Text>.

105. Прогноз економічного і соціального розвитку України на 2022–2024 роки, схвалений Постановою Кабінету Міністрів України від 31.05.2021 № 586 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=77059300-efc0%204c618a67%203974e0cd27a5&title=PrognozEkonomichnogolSotsialnogorozvitkuUkraini>

106. Публічні закупівлі – загальна інформація, як проводиться, строки проведення процедур закупівель [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakupki.com.ua/iak-provodiatsia-tenderni-zakupivli.html> (дата звернення: 28.12.2020).

107. Розанвалон, П'єр. Демократична легітимність. Безсторонність, рефлексивність, наближеність / П'єр Розанвалон; пер. з фр. Є. Марічева. – Київ: Вид. дім «Києво-Могилянська академія», 2009. – 287 с.

108. Саати, Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий. / Т. Саати. – М.: Радио и связь, 1993.

109. Санто, Б. Инновация как средство экономического развития: пер. с венг. / Б. Санто; общ. ред. Б. Сазонова. – М. : Прогресс, 1990. 296 с.

110. Саприкіна, М. А. Корпоративна соціальна відповідальність: моделі та управлінська практика : навч. посіб. / М. А. Саприкіна, О. Ляшенко, М. А. Саєнсус. – Київ: Фарбований лист, 2011. – 480 с.

111. Сєнкевич, О. Ф. Трансформація територіально-економічних систем в умовах розвитку цифрової економіки та суспільства: дис. канд. екон. наук: 08.00.05 / О. Ф. Сєнкевич. – Миколаїв, 2020. – 198 с.

112. Синергия пространства: региональные инновационные системы, кластеры и перетоки знания / отв. ред. А. Н. Пилясов. – Смоленск: Ойкумена, 2012. – 760 с.

113. Сіденко, В. Р. Інноваційна модель розвитку ЄС – від Лісабонської стратегії до «Європи 2020» / В. Р. Сіденко // Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку. – 2011. – № 1. – С. 113–126.

114. Словник української мови. У 20 т. Т. 8: Л – Мішурний / наук. кер. В. А. Широков; уклад.: Н. Є. Лозова, О. І. Скопненко, І. В. Шевченко, Г. М. Ярун, В. В. Чумак, В. М. Білоноженко, В. О. Винник, Л. О. Симоненко; наук. ред. С. Я. Єрмоленко. – Київ : Український мовно-інформац. фонд, 2017. – 991 с.

115. Сороко, В. М. Результативність та ефективність державного управління і місцевого самоврядування : навч. посіб. / В. М. Сороко. – Київ: НАДУ. – 2012. – 260 с.

116. Стандарт ISO 26000:2010. Керівництво з соціальної відповідальності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ksovok.com/doc/iso_fdis_26000_rus.pdf

117. Степаненко, В. П. Соціальні наслідки пандемії COVID-19 у контексті суспільної трансформації в Україні: соціологічний підхід / В. П. Степаненко // Вісн. НАН України. – 2021. – № 5. – С. 33–46. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.nbu.gov.ua/bitstream/handle/123456789/180280/07Stepanenko.pdf?sequence=1>

118. Тендюк, А. О. Методичні підходи до оцінки результативності, якості та ефективності системи менеджменту підприємства / А. О. Тендюк // Економічні науки. Сер. Економіка та менеджмент»: зб. наук. пр., Луцький нац. техн. ун-т. – Вип. 10 (38). – Луцьк. – 2013. – С. 225–232.

119. Тинберген, Я. Пересмотр международного порядка: монографія / Я. Тинберген. – М.: Прогрес, 1980. – 416 с.

120. Ткач, У. В. Управління інноваційними ризиками на підприємствах харчової промисловості: дис. канд. екон. наук: 08.00.04 / У. В. Ткач. – Тернопіль, 2015. – 223 с.

121. Тулай, О. Державні фінанси і сталий людський розвиток: концептуальні домінанти та діалектична єдність : монографія / О. Тулай. – Тернопіль : ТНЕУ, 2016. – 416 с.

122. Українська призма. Рада зовнішньої політики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://prismua.org/rends2021_covid-19/

123. Український інститут майбутнього [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://strategy.uifuture.org/index.html> (дата звернення: 27.12.2020).

124. Український інститут майбутнього. Прогноз розвитку світової економіки до 2030 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://strategy.uifuture.org/prognoz-rozvitku-svitovoi-ekonomiki-do-2030e.html>

125. Ушкальов, В. В. Поведінкові аспекти управління розвитком персоналу підприємства / В. В. Ушкальов, М. П. Мартіянова // Глобальні та

національні проблеми економіки. Вісн. Миколаївського нац. ун-ту ім. В. О. Сухомлинського. – 2016. – Вип. 13. – С. 385–392.

126. Федоренко, І. А. Прогнозування інноваційних ризиків машинобудівних підприємств із використанням нечітких множин та кількості та представлено багато праць, де розкриваються / І. А. Федоренко, О. С. Мордовцев, В. О. Мясников // Проблеми економіки. – 2017. – № 1. – С. 447–456.

127. Федулова, І. Л. Економіка знань: підручник / І. Л. Федулова; НАН України. – Київ, 2009. – 600 с.

128. Финансовый менеджмент: теория и практика: учебник / под ред. Е. С. Стояновой. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Перспектива, 2010. – 656 с.

129. Філіппова, С. В. Порівняльна характеристика методик оцінки ефективності системи корпоративної соціальної відповідальності машинобудівного підприємства / С. В. Філіппова, М. І. Сухотеріна // Бізнес Інформ. – 2015. – № 3. – С. 284–287.

130. Форрестер, Д. Индустриальная динамика / Д. Форрестер. – М.: Прогресс, 1971.

131. Хайек, Ф. А. Общество свободных / Ф. А. Хайек; пер. с англ. А. Кустарева. – Лондон : Overseas Publications Interchange Ltd, 1990. – 309 с.

132. Четверта промислова революція: зміна напрямів міжнародних інвестиційних потоків: монографія / А. І. Крисоватий, О. М. Сохацька, І. В. Скавронська [та ін.] ; за наук. ред. А. І. Крисоватого та О. М. Сохацької. – Тернопіль : Осадца Ю. В., 2018. – 480 с.

133. Чужиков, В. І. Глобальна регіоналістика: історія та сучасна методологія: монографія / В. І. Чужиков. – Київ : КНЕУ, 2008. – 272 с.

134. Шандова, Н. В. Застосування сценарного підходу в дослідженні бізнес-середовища підприємств / Н. В. Шандова, О. Є. Воскресенська, О. Ю Мірошник // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2020. – № 2 (33). – С. 376–385.

135. Шевченко, В. Ю. Економічні шоки пандемії: основні види та наслідки / В. Ю. Шевченко // Причорноморські економічні студії. – 2020. – № 56. – С. 21–27. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bses.in.ua/journals/2020/56_2020/5.pdf

136. Шевчук, І. Б. Цифровізація та її вплив на економіку України: переваги, виклики, загрози й ризики / І. Б. Шевчук, Б. Я. Депутат, О. Є. Тарасенко // Наук. журнал «Причорноморські економічні студії». – 2019. – № 2. – С. 173–177.

137. Шимановська-Діанич, Л. М. Підходи до оцінки ефективності та результативності діяльності торговельного підприємства: сучасний погляд / Л. М. Шимановська-Діанич, Н. С. Педченко // Економіка та управління

підприємствами: соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. – 2019. – Вип. 1 (135). – С. 71–77.

138. Шумпетер, Й. А. Капіталізм, соціалізм і демократія / Й. А. Шумпетер, пер. з англ. В. Ружицького, П. Таращука. – Київ : Основи, 1995. – 528 с.

139. Що таке Індустрія 4.0 і як вона змінить економіку в майбутньому [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://thepage.ua/ua/business/show-take-industriya-40-i-yak-vona-zminit-ekonomiku-v-majbutnomu> (дата звернення: 22.12.2020).

140. Як почати використовувати цифрові технології у фінансах великої компанії? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bakertilly.ua/news/id46530?fbclid=IwAR3JhfpCz3eA-cFitJ96WzAb3DeBzCj1nrlwpYvTRubAXDKtVzis7nFHmvE> (дата звернення: 05.01.2021).

141. Якимова, Н. Когнітивні упередження та їх вплив на поведінкові моделі суб'єктів ринку праці / Н. Якимова // Галицький екон. вісн. – 2020. – № 2 (63). – С. 118–125.

142. Яковец, Ю. В. Эпохальные инновации XXI века. Международный институт П. Сорокина – Н. Кондратьева / Ю. В. Яковец. – М. : ЗАО «Изд-во «Экономика»», 2004. – 444 с.

143. Яремко, І. Й. Критерії та складові інтегрального показника результативності функціонування підприємства / І. Й. Яремко, О. В. Рябкова // Вісн. Нац. ун-ту «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2014. – № 797. – С. 423–429.

144. A Smart Green Third Industrial Revolution 2015–2020. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.europarl.europa.eu/cmsdata/73881/J%20Rifkin%20%20A%20Smart%20Green%20Third%20Industria.pdf> (дата звернення: 23.12.2020).

145. Accenture оценила, как коронавирус изменил ритейл. TAdviser. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.tadviser.ru/index.php/> (дата звернення: 20.06.2021).

146. Adelberg, A. H. Measuring the meaning of financial statement terminology / A. H. Adelberg, G. E. Farrelly // Accounting and Finance. – 1989. – № 29. – P. 33–61.

147. Adžić, S. Business analysis in the times of COVID-19: Empirical testing of the contemporary academic findings / S. Adžić, J. Al-Mansour // Management Science Letters. – 2021. – Vol. 11. – P. 1–10.

148. Aghion, P. The governance and performance of universities: evidence from Europe and the US / P. Aghion, M. Dewatripont, C. Hoxby, A. Mas-Colell, A. Sapir // Economic policy. – 2010. – Vol. 25, № 61. – P. 7–59.

149. Bagranoff, N. A. The structure of meaning in accounting: A cross-cultural experiment / N. A. Bagranoff, K. A. Houghton, J. Hronsky // Behavioral Research in Accounting. – 1994. – № 6. – P. 35–57.

150. Bailey, K. E. Effects of audit report wording changes on the perceived message / K. E. Bailey, J. H. Bylinski, M. D. Shields // Journal of Accounting Research. – 1983. – № 21. – P. 355–370.

151. Barro, R. J. Education and economic growth / R. J. Barro // Annals of Economics and Finance. – 2013. – Vol. 14, № 2. – P. 301–328.

152. Calinescu, T. Manifestation Trend of the Behavioral Economy in Ukraine by the Integration Results / T. Calinescu, G. Likhonosova, O. Zelenko // Proceeding of the 33 International Business Information Management Association Conference (IBIMA), 10 – 11 April 2019, Granada Spain. Education Excellence and Innovation Management through Vision 2020: Editor Khalid S. Soliman. Granada Spain: International Business Information Management Association (IBIMA) Copyright 2019. – P. 2264–2273 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ibima.org/conference/33rd-ibima-conference/#ffs-tabbed-15>

153. Commodity Markets Outlook. Implications of COVID-19 for Commodities [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://openknowledge.worldbank.org/server/api/core/bitstreams/36dec260-78fe-5cee-a2ab-e7d201765ed1/content>

154. Donaldson, T. The Stakeholder theory of the corporation: concepts, evidence, and implications / T. Donaldson, L. Preston // Academy of management review. – 1997. – № 1. – P. 65–66.

155. Technical Change and Economic Theory / G. Dosi, G. Freeman, R. Nelson, L. Soete, G. Silverberg. – London; New York: Printer, 1988. – 218 p.

156. E-tender.UA. PROZORRO [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://etender.ua/prozoro?gclid=Cj0KCQiAvP6ABhCjARIsAH37rbTvDZPPzjLHxzSsZS68ouLwplfKWwcAHeIfKLRqTifb3LiPI1XQt8aAkw6EALw_wcB (дата звернення: 05.01.2021).

157. Etermad, H. Managing uncertain consequences of a global crisis: SMEs encountering adversities, losses, and new opportunities. / H. Etermad // Journal of International Entrepreneurship. – 2020. – Vol. 18. – P. 125–144.

158. Eurostat. European statistics [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ec.europa.eu/eurostat/> (дата звернення: 24.06.2021).

159. Evaluating the initial impact of COVID-19 containment measures on economic activity [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://read.oecd-ilibrary.org/view/?ref=126_126496evgsi2gmqj&title=Evaluating_the_initial_impact_of_COVID-19_containment_measures_on_economic_activity

160. Fassin, Y. The stakeholder model refined / Y. Fassin // Journal of business ethics. – 2009. – № 84 (1). – P. 113–135.

161. Flamholtz, E. Connotative meaning and its role in accounting change: A field study / E. Flamholtz, E. Cook // *Accounting, Organizations and Society*. – 1978. – № 3. – P. 115–139.
162. Fonseca, L. M. Industry 4.0 and the digital society: concepts, dimensions and envisioned benefits / L. M. Fonseca // *Proceedings of the International Conference on Business Excellence, Portugal*. – 2018. – 12 p.
163. Growth in cities / E. L. Glaeser, H.D. Kallal, J. A. Scheinkman, A. Shleifer // *Journal of Political Economy*. – 1992. – Vol. 100, № 6. – P. 1126–1152.
164. Golichenko, O. The methodology of national innovation system analysis, In *Quality Innovation: knowledge, theory and practices*. / O. Golichenko Ed. by C. Jin and L. Al-Hakim. Hershey, PA: IGI Publishing, 2013. – P. 94–123.
165. Griliches, Z. The search for R&D spillovers / Z. Griliches // *Scandinavian Journal of Economics*. – 1992. – Vol. 94. – P. 29–47.
166. Grossman, G. M. Endogenous innovation in the theory of growth / G. M. Grossman, E. Helpman // *The Journal of Economic Perspective*. – 1994. – Vol. 8, № 1. – P. 23–44.
167. Haas, R. *The world: brief introduction* / R. Haas. – NY: Penguin Press, 2020.
168. Haried, A. A. The semantic dimensions of financial statements / A. A. Haried // *Journal of Accounting Research*. – 1972. – № 10. – P. 376–391.
169. Haried, A. A. Measurement of meaning in financial reporting / A. A. Haried // *Journal of Accounting Research*. – 1973. – № 11. – P. 117–145.
170. Hellmann, A. Equivalence of IFRS across languages: translation issues from English to German / A. Hellmann, H. Perera, C. Patel // *In Conference proceedings: Sixth Asia Pacific Interdisciplinary Research in Accounting Conference Sydney: University of Sydney*. – 2010 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.researchgate.net> (дата звернення: 11.05.2020).
171. Holt, G. The meaning of audit reports / G. Holt, P. Moizer // *Accounting and Business Research*. – 1990. – № 20. – P. 111–121.
172. Houghton, K. A. The sharing of meaning between accounting students and members of the accounting profession / K. A. Houghton, J. J. F. Hronsky // *Accounting and Finance*. – 1993. – № 33. – P. 131–147.
173. Houghton, K. A. The wording of audit reports: Its impact on the meaning of the message communicated. IN MORIARTY, S. R. (Ed.) / K. A. Houghton, W. F. Messier // *Accounting communication and monitoring*. Norman: University of Oklahoma, Center for Economic and Management Research. – 1991.
174. Houghton, K. A. True and fair view: An empirical study of connotative meaning / K. A. Houghton // *Accounting, Organizations and Society*. – 1987. – № 12. – P. 143–152.

175. Houghton, K. A. The measurement of meaning in accounting: A critical analysis of the principle evidence / K. A. Houghton // Accounting, Organizations and Society. – 1988. – № 13. – P. 263–280.

176. How has Industry 1.0 to 4.0 influenced particulate emissions and monitoring. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.envea.global/design/medias/How-has-Industry-1.0-to-4.0-influenced-particulate-emissions-and-monitoring-Part-3-Industry-3.0.pdf> (дата звернення: 22.12.2020).

177. How is the Forth Industrial Revolution changing our economy? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.weforum.org/agenda/2019/11/the-fourth-industrial-revolution-is-redefining-the-economy-as-we-know-it/> (дата звернення: 23.12.2020).

178. Howells, J. Regional Systems of Innovation? // In: Innovation Policy in a Global Economy / J. Howells, D. Archibugi, J. Michie. – Cambridge: Cambridge University Press, 1999. – P. 67–93.

179. Illiashenko, P. Behavioral Finance: History and Foundations / P. Illiashenko // Visnyk of the National Bank of Ukraine. – 2017. – № 239. – P. 28–54.

180. ILO Monitor: COVID-19 and the world of work. Second edition Updated estimates and analysis [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/dgreports/dcomm/documents/briefing-note/wcms_740877.pdf

181. Impact of the COVID-19 pandemic on global FDI and GVCs [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://unctad.org/system/files/official-document/diaeiainf2020d3_en.pdf

182. Industry 4.0. Digitalisation for productivity and growth [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2015/568337/EPRS_BR I\(2015\)568337_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2015/568337/EPRS_BR I(2015)568337_EN.pdf) (дата звернення: 23.12.2020).

183. Industry 5.0: Announcing the Era of Intelligent Automation [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.intellias.com/industry-5-0-announcing-the-era-of-intelligent-automation/> (дата звернення: 28.12.2020).

184. Investment. Policy monitor [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://unctad.org/system/files/officialdocument/diaepcbinf2020d1_en.pdf

185. Kennedy, S. V, L or ‘Nike Swoosh’? Econo-o mists Debate Shape of Global Recovery // Bloomberg. 02.04.2020. [Электронный ресурс] / S. Kennedy, M. Jamrisko. – Режим доступа: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2020-04-02/economists-debate-shape-of-a-global-recovery-after-coronavirus>

186. Integrative Scenario Assessment as a Tool to Support Decisions in Energy Transition / J. Kopfmüller, W. Weimer-Jehle, T. Naegler,

J. Buchgeister, K.-R. Bräutigam, V. Stelzer // *Energies*. – 2021. – № 14. – 1580 p. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.mdpi.com/1996-1073/14/6/1580/htm>

187. Kutsik, P. A. Istochniki i stratagemy razvitiya i obespecheniya konkurentnogo liderstva sovremennykh korporatsiy v global'noy ekonomike / P. A. Kutsik, O. I. Kovtun, G. I. Bashnyanin // *Ekonomika Ukrainy*. – 2015. – № 7 (636). – P. 72–86.

188. Lai, David. *Learning from the stones: A Go approach to mastering China's Strategic Concept*, SHI. N-Y:Anthony Hall / David Lai. – 2011.

189. Lesko, O. Y. Development of approach to anticipatory risk management of the enterprise under uncertainty conditions / O. Y Lesko, I. V. Prychepa, T. V. Lesko // *Technology audit and production reserves*. – 2017. – № 4/4 (36). – P. 9–15.

190. Libby, R. Bankers' and auditors' perceptions of the message communicated by the audit report / R. Libby // *Journal of Accounting Research*. – 1979. – № 17. – P. 99–122.

191. Linear model of innovations // Wikipedia [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://en.wikipedia.org/wiki/Linear_model_of_innovation (дата обращения: 16.10.2022).

192. Lucas, R. On the mechanics of economic development / R. Lucas // *Journal of Monetary Economics*. – 1988. – Vol. 22. – P. 3–42.

193. Lündvall, B-Å. *National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive learning* / B-Å. Lündvall. – London: Pinter Publishers, 1992. – 342 p.

194. Maillat, D. From the industrial district to the innovative milieu: contribution to an analysis of territorialized production organizations / D. Maillat // *Louvain Economic Review*. – 1998. – Vol. 64, № 1. – P. 111–129.

195. Mankiw, G. A contribution to the empirics of economic growth / G. Mankiw, D. Romer, D. Weil // *The Quarterly Journal of Economics*. – 2020. – Vol. 107, № 2. – P. 407–437.

196. Meiste, R. Crisis Diagnosis in Anti-Crisis Management Process in a Company / R. Meiste, S. Jakstiene // *Oeconomia Copernicana*. – 2015. – Vol. 6 (4). – P. 49–58.

197. Methodology for the wto trade forecast of April 8, 2020 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.wto.org/english/news_e/pres20_e/methodpr855_e.pdf

198. Monroe, G. S. The effect of education on the audit expectation gap. / G. S Monroe, D. R. Woodliff // *Accounting and Finance*. – 1993. – № 33. – P. 61–78.

199. Morgan, K. The learning region: institutions, innovation and regional renewal / K. Morgan // *Regional Studies*. – 1997. – Vol. 31. – P. 491–503.

200. OECD Economic Outlook. Volume 2020. Issue 1: Preliminary version. 2020. No. 107. OECD Publishing, Paris [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://doi.org/10.1787/0d1d1e2e-en>
201. OECD Investment policy responses to COVID-19 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://read.oecd-ilibrary.org/view/?ref=129_129922-gkr56na1v7&title=OECD-Investment-Policy-Responses-to-COVID-19
202. OECD. Main Science and Technology Indicators [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.oecd.org/sti/msti.htm>
203. Oliver, B. L. The semantic differential: A device for measuring the interprofessional communication of selected accounting concepts / B. L. Oliver // *Journal of Accounting Research*. – 1974. – № 12. – P. 299–316.
204. Osgood, C. E. The measurement of meaning, Champaign, University of Illinois Press / C. E. Osgood, G. J. Suci, P. H. Tannenbaum. – 1957.
205. Putting Industry 4.0 to work [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.bcg.com/capabilities/manufacturing/industry-4.0> (дата звернения: 25.12.2020).
206. Rebelo, S. Long-run policy analysis and long-run economic growth / S. Rebelo // *Journal of Political Economy*. – 1990. – Vol. 99, № 3. – P. 500–521.
207. Rogers, E. M. Diffusion of Innovations. / E. M. Rogers – New York: Free Press of Glencoe, 1962. – 367 p.
208. Romer, P. M. Increasing returns and long-run growth / P. M. Romer // *Journal of Political Economy*. – 1986. – Vol. 94, № 5. – P. 1002–1037.
209. Rothwell, R. Towards the fifth – generation innovation process / R. Rothwell // *International Marketing Review*. – 1994. – Vol. 11, № 1. – P. 7–31.
210. Solow, R. Contribution to the theory of economic growth / R. Solow // *Quarterly Journal of Economics*. – 1957. – Vol. 70, № 1. – P. 65–94.
211. Swan, T. Economic growth and capital accumulation / T. Swan // *Economic Record*. – 1956. – Vol. 32, № 2. – P. 334–361.
212. The Evolution of the Industrial Ages: Industry 1.0 to 4.0. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.simio.com/blog/2018/09/05/evolution-industrial-ages-industry-1-0-4-0/> (дата звернения: 22.12.2020).
213. The Fourth Industrial Revolution [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/uk/Documents/energy-resources/deloitte-uk-fourth-industrial-revolution.pdf> (дата звернения: 22.12.2020).
214. The Second Industrial Revolution has Brought Modern Social and Economic Developments [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://mpira.ub.uni-muenchen.de/98209/> (дата звернения: 23.12.2020).

215. The World Bank [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ufa.worldbank.org/> (дата звернення: 05.01.2021).

216. Uzawa, H. Optimal technical change in an aggregate model of economic growth / H. Uzawa // *International Economic Review*. – 1965. – Vol. 6, № 1. – P. 18–31.

217. Vojtkoa, V. System dynamics model of crises in small and medium enterprises / V. Vojtkoa, L. Rol, V. Plevn // *Economic Research*. – 2019. – Vol. 32, № 1. – P. 168–186.

218. Who will be the winners in a post-pandemic economy? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.weforum.org/agenda/2020/04/post-pandemic-economy-favour-fastest-movers/>

219. Wines, G. The connotative meaning of independence in alternative audit contexts: An exploratory study / G. Wines // *Pacific Accounting Review*. – 2006. – № 18. – P. 90–122.

220. World Intellectual Property Organization (WIPO). The Global Innovation Index [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.wipo.int/global_innovation_index/en/.

Наукове видання

**Бондар Наталія Олександрівна,
Гребенікова Олена Володимирівна,
Дегтярьова Ольга Вікторівна та ін.**

**ОБЛІКОВО-ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ ІННОВАЦІЙНОЇ
ВЗАЄМОДІЇ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В КОНТЕКСТІ
ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ**

Редактор А. М. Єменінова

Зв. план, 2023

Підписано до друку 20.10.2023

Формат 60x84 1/16. Папір офс. Офс. друк

Ум. друк. арк. 8,9. Обл.-вид. арк. 10. Наклад 50 пр.

Замовлення 70–23 . Ціна вільна

Видавець і виготовлювач
Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»
61070, Харків-70, вул. Чкалова, 17
<http://www.khai.edu>
Видавничий центр «ХАІ»
61070, Харків-70, вул. Чкалова, 17
izdat@khai.edu

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру видавців, виготовлювачів і розповсюджувачів
видавничої продукції сер. ДК № 391 від 30.03.2001