

ISSN 2616-3853 (print), ISSN 2616-4167 (online)

DOI: 10.32342/2616-3853-2021-1-14



УНІВЕРСИТЕТ
імені АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ

МІЖНАРОДНИЙ
БЛАГОДІЙНИЙ ФОНД
«ПЛАНЕТА
АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ»



НОБЕЛІВСЬКИЙ ВІСНИК

Виходить 1 раз на рік

№ 1 (14) 2021

Заснований у вересні 2008 р.

ДНІПРО
2021

РЕДАКЦІЙНА РАДА

Голова редакційної ради – С.Б. Холод,
доктор економічних наук, доцент
(Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро).

Заступник голови редакційної ради – А.О. Задоя,
доктор економічних наук, професор
(Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро).

Члени редакційної ради

С.Б. Вакарчук, доктор фізико-математичних наук,
професор (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро).
В.А. Павлова, доктор економічних наук, професор
(Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро).
А.А. Степанова, доктор філологічних наук, професор
(Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро).
О.Б. Тарнопольський, доктор педагогічних наук, професор
(Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро).

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

Головний редактор – І.В. Тараненко,
доктор економічних наук, професор
(Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро).

Заступник головного редактора – А.О. Задоя,
доктор економічних наук, професор
(Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро).

Відповідальний секретар – Л.В. Пилипчук
(Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро).

Члени редколегії

Т.М. Болгар, доктор економічних наук, професор
(Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро).
Л.А. Велічко, кандидат наук з державного управління,
доцент (Дніпровський національний університет
імені Олеся Гончара).
О.І. Жилінська, доктор економічних наук, професор
(Київський національний університет
імені Тараса Шевченка).
Г.О. Крамаренко, доктор економічних наук, професор
(Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро).
С.В. Кузьмін, доктор економічних наук, професор
(Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро).
О.О. Меліх, доктор економічних наук, доцент
(Одеська національна академія харчових технологій).
Г.Я. Митрофанова, доктор економічних наук, доцент
(Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро).
В.Є. Момот, доктор економічних наук, професор
(Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро).
В.А. Павлова, доктор економічних наук, професор
(Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро).
В.А. Каченко, доктор економічних наук, професор
(Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро).
С.Б. Холод, доктор економічних наук, доцент
(Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро).

EDITORIAL COUNCIL

Head of Editorial Council – Sergiy Kholod,
Doctor of Economics, Associate Professor
(Alfred Nobel University, Dnipro).

Deputy Head of Editorial Council – Anatolii Zadoia,
Doctor of Economics, Full Professor
(Alfred Nobel University, Dnipro).

Members of Editorial Council

Sergiy Vakarchuk, Doctor of Physical and Mathematical
Sciences, Full Professor (Alfred Nobel University, Dnipro).
Valentyna Pavlova, Doctor of Economics, Full Professor
(Alfred Nobel University, Dnipro).
Anna Stepanova, Doctor of Philology, Full Professor
(Alfred Nobel University, Dnipro).
Oleg Tarnopolsky, Doctor of Pedagogy, Full Professor
(Alfred Nobel University, Dnipro).

EDITORIAL BOARD

Chief Editor – Iryna Taranenko,
Doctor of Economics, Full Professor
(Alfred Nobel University, Dnipro).

Deputy Chief Editor – Anatolii Zadoia,
Doctor of Economics, Full Professor
(Alfred Nobel University, Dnipro).

Executive Assistant – Liudmyla Pylypchak
(Alfred Nobel University, Dnipro).

Editorial Board Members

Tetiana Bolgar, Doctor of Economics, Full Professor
(Alfred Nobel University, Dnipro).
Liudmyla Velychko, Ph.D. in Public Administration,
Associate Professor (Oles Honchar Dnipro National
University).
Oksana Zhylynska, Doctor of Economics,
Full Professor (Taras Shevchenko
National University of Kyiv).
Galyna Kramarenko, Doctor of Economics, Full Professor
(Alfred Nobel University, Dnipro).
Sergiy Kuzminov, Doctor of Economics, Full Professor
(Alfred Nobel University, Dnipro).
Olena Melikh, Doctor of Economics, Associate Professor
(Odessa National Academy of Food Technologies).
Ganna Mytrofanova, Doctor of Economics, Associate
Professor (Alfred Nobel University, Dnipro).
Volodymyr Momot, Doctor of Economics, Full Professor
(Alfred Nobel University, Dnipro).
Valentyna Pavlova, Doctor of Economics, Full Professor
(Alfred Nobel University, Dnipro).
Volodymyr Tkachenko, Doctor of Economics,
Full Professor (Alfred Nobel University, Dnipro).
Sergiy Kholod, Doctor of Economics, Associate Professor
(Alfred Nobel University, Dnipro).

МІЖНАРОДНА РЕДАКЦІЙНА РАДА

К. Грібінча, PhD, доцент
(Республіка Молдова).
Мастіло Зоран, доктор, професор
(Боснія і Герцеговина).
Л.М. Сембієва, доктор економічних наук, професор
(Казахстан).
В. Сова, PhD (Польща).
Доктор Саураб Чандра, старший доцент
Департамент державного управління
Ассамський університет Дон Боско, Гувахаті,
Ассам, Індія.
Б. Шлюсарчик, доктор економічних наук, професор
(Польща).

INTERNATIONAL EDITORIAL COUNCIL

Corina Gribincea, PhD, Associate Professor
(Republic of Moldova).
Zoran Mastilo, Dr., Professor
(Bosnia and Herzegovina).
Liazzat Sembiyeva, Doctor of Economics, Full Professor
(Kazakhstan).
Bożena Sowa, PhD (Poland).
Dr. Saurabh Chandra, Senior Assistant Professor
Department of Public Administration
Assam Don Bosco University, Guwahati,
Assam, India.
Boguslav Shlusarchik, Doctor of Economics, Full Professor
(Poland).

*Затверджено до друку і до поширення через мережу Інтернет
за рекомендацією вченої ради Університету імені Альфреда Нобеля
(протокол від 21 грудня 2021 р. № 10).*

Програмні цілі: висвітлення результатів досліджень актуальних тенденцій циклічної і кризової динаміки світової економічної системи, визначення перспектив її розвитку у цивілізаційному вимірі.

Статті публікуються змішаними мовами.

Свідectво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
КВ № 22732-12632ПП від 14.06.2017 р.

Журнал «Нобелівський вісник»
затверджено у Переліку наукових фахових видань за категорією «Б»
рішенням Атестаційної колегії Міністерства освіти і науки України
(наказ від 2 липня 2020 р. № 886).

Журнал «Нобелівський вісник»
зарєєстровано у міжнародних наукометричних базах і директоріях Crossref DOI,
Ulrich's Periodicals Directory, Directory of Open Access Journals (DOAJ), Index Copernicus,
індексується в Google Scholar та інформаційно-аналітичній системі
Національної бібліотеки України імені Вернадського.

Усі права застережено. Повний або частковий передрук і переклади дозволено лише за згодою авторів і редакції. При передрукуванні посилання на «*Нобелівський вісник*» обов'язкове.

ЗМІСТ

<i>Архипенко Т.А., Іванова М.І.</i> Систематизація визначень поняття «економічна безпека підприємства» DOI: 10.32342/2616-3853-2021-1-14-1	6
<i>Вареник В.М., Пестовська З.С.</i> Оптимізація бухгалтерського обліку: BAS чи 1С DOI: 10.32342/2616-3853-2021-1-14-2	15
<i>Вороніна В.Л.</i> Стратегічне управління інноваційним розвитком на державному рівні DOI: 10.32342/2616-3853-2021-1-14-3	25
<i>Задоя А.О., Холод С.Б.</i> Екстенсивне та інтенсивне відтворення: співвідношення факторів економічного зростання DOI: 10.32342/2616-3853-2021-1-14-4	35
<i>Задоя О.А., Гончарук Б.О.</i> Використання бюджетних механізмів регулювання національної економіки у соціально-економічній моделі України DOI: 10.32342/2616-3853-2021-1-14-5	44
<i>Момот В.Є., Литвиненко О.М.</i> Соціально-психологічні проблеми під час впровадження новітніх підходів до організації навчального процесу DOI: 10.32342/2616-3853-2021-1-14-6	55
<i>Незгода О.К., Серко В.С.</i> Як етнічні групи в структурі безробіття впливають на рівень інфляції та індекс промислового виробництва у США DOI: 10.32342/2616-3853-2021-1-14-7	70
<i>Рязанова Н.О.</i> Фінансове забезпечення промислових підприємств на засадах державно-приватного партнерства DOI: 10.32342/2616-3853-2021-1-14-8	81
<i>Тараненко І.В., Мішустіна Т.С., Яременко С.С.</i> Стратегічні інноваційні орієнтири маркетингової комунікаційної діяльності підприємств країн ЄС та України DOI: 10.32342/2616-3853-2021-1-14-9	92
<i>Швачич Г.Г., Холод О.Г., Козенкова В.Д.</i> Особливості розвитку опціональних технологій в умовах цифрової економіки DOI: 10.32342/2616-3853-2021-1-14-10	107

CONTENTS

<i>Arkhyenko T., Ivanova M.</i> Systematization of the enterprise economic security definition DOI: 10.32342/2616-3853-2021-1-14-1	6
<i>Varenik V., Pestovska Z.</i> Accounting optimization: BAS or IC DOI: 10.32342/2616-3853-2021-1-14-2	15
<i>Voronina V.</i> Strategic management of innovative development at the state level DOI: 10.32342/2616-3853-2021-1-14-3	25
<i>Zadoia A., Kholod S.</i> Extensive and intensive reproduction: the ratio of economic growth factors DOI: 10.32342/2616-3853-2021-1-14-4	35
<i>Zadoia O., Goncharuk B.</i> Use of budget regulation mechanisms of the national economy in the socio-economic model of Ukraine DOI: 10.32342/2616-3853-2021-1-14-5	44
<i>Momot V., Lytvynenko O.</i> Socio-psychological problems of the implementation of the latest approaches to the educational process' organization DOI: 10.32342/2616-3853-2021-1-14-6	55
<i>Nezhgoda O., Serko V.</i> How ethnic groups in the unemployment structure affect inflation and industrial production index in USA DOI: 10.32342/2616-3853-2021-1-14-7	70
<i>Riazanova N.</i> Financial support of industrial enterprises on the basis of public-private partnership DOI: 10.32342/2616-3853-2021-1-14-8	81
<i>Taranenko I., Mishustina T., Yaremenko S.</i> Strategic innovative orientations of marketing communication activity of enterprises of EU and Ukraine countries DOI: 10.32342/2616-3853-2021-1-14-9	92
<i>Shvachych G., Kholod O., Kozenkova V.</i> Features of the development of optional technologies in the digital economy DOI: 10.32342/2616-3853-2021-1-14-10	107

Редактори М.С. Кузнецова, О.О. Шевцова
Комп'ютерна верстка А.Ю. Такій

Адреса редакції та видавця: 49000, м. Дніпро,
вул. Січеславська Набережна, 18.
Університет імені Альфреда Нобеля.

Тел./факс: (056) 720-71-54, **e-mail:** rio@duan.edu.ua

Підписано до друку 25.12.2021. Формат 70×100/16.
Ум. друк. арк. 9,59. Тираж 300 пр. Зам. № .

Віддруковано у ТОВ «Роял Принт».
49052, м. Дніпро, вул. В. Ларіонова, 145.
Тел. (056) 794-61-05, 04
Свідоцтво ДК № 4765 від 04.09.2014 р.

УДК 65.011.2
DOI: 10.32342/2616-3853-2021-1-14-1

Т.А. АРХИПЕНКО,
*аспірант кафедри менеджменту
НТУ «Дніпровська політехніка»*

М.І. ІВАНОВА,
*доктор економічних наук, професор кафедри
менеджменту НТУ «Дніпровська політехніка»*

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ВИЗНАЧЕНЬ ПОНЯТТЯ «ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА»

У статті досліджено становлення дефініції економічної безпеки підприємства як підґрунтя у розумінні основ цієї категорії. Становлення теоретичних засад управління економічною безпекою підприємства потребує уточнення дефініцій, пов'язаних з цим процесом. Адже визначення категорій, які покладені в основу будь-яких міркувань, логічних побудов, впливає на розвиток концепцій економічної теорії. При цьому було використано метод систематизації для виявлення концептуальних підходів та метод групування для уточнення концептуальних підходів. Мета роботи полягає в уточненні концептуальних підходів та уніфікації термінології щодо визначення поняття «економічна безпека підприємства». Теоретичне дослідження дозволило систематизувати концептуальні підходи з позиції стійкості, захищеності, стабільності, конкурентоспроможності, потенціалу, самоорганізації, ступеня гармонізації, використання корпоративних ресурсів та запобігання загрозам. При цьому виокремлення концептуальних підходів у дослідженні дефініцій дозволило виявити основи розуміння економічної безпеки підприємства та подати авторське бачення уніфікованого визначення. Проведений аналіз виявив наявність процесу формування термінології, укріплення наукового обґрунтування визначень категорії «економічна безпека підприємства». Наведено авторське уніфіковане визначення цієї категорії як стан задоволеності життєво важливих потреб суб'єкта господарювання, виявлення та запобігання загрозам щодо його економічної безпеки, потреба (та/або умова) в забезпеченні стійкості, ефективного використання ресурсів при формуванні конкурентних переваг у мінливих умовах. Наявність значної кількості досліджень категорії дозволяє з'ясувати можливість використання інструментарію забезпечення економічної безпеки при функціонуванні реального суб'єкта господарювання. Обов'язковою умовою є наявність виокремленого структурного підрозділу підприємства для регулювання загроз, забезпечення захисту та передбачення майбутніх ризиків.

Ключові слова: підприємство, економічна безпека підприємства, концептуальні підходи визначення поняття «економічна безпека підприємства».

Постановка проблеми. Становлення теоретичних засад управління економічною безпекою підприємства потребує уточнення дефініцій, пов'язаних з цим процесом. Адже визначення категорій, які покладені в основу будь-яких міркувань, логічних побудов, впливає на розвиток концепцій економічної теорії. Теоретичні дослідження мають ґрунтуватися на загальноприйнятій та зрозумілій термінології для систематизації поглядів науковців та уніфікації категоріального апарату. Нині актуальність визначення цієї категорії та її систематизація стає все більш затребуваною, що збільшує приріст наукового знання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам економічної безпеки підприємства присвячено значну кількість напрацювань як вітчизняних, так і закордонних

вчених. Визначальним етапом у розвитку забезпечення економічної безпеки стало зародження та становлення економічної безпеки підприємства. Перші спроби визначення поняття «економічна безпека підприємства» належать таким науковцям, як В.М. Геєць (2006 р.), О.П. Градов (2005 р.), Л.І. Донець (2008 р.), А.В. Іванов (1995 р.), М.І. Камлик (2005 р.), А.В. Кірієнко (2000 р.), Г.В. Козаченко (2003 р.), В.І. Мунтіян (1999 р.), Є.О. Олейніков (1997 р.), Н.О. Подлужна (2003 р.), С.Ф. Покропивний (2001 р.), Я.В. Соколов (1996 р.), Л.І. Шваб (2007 р.). На сучасному етапі вагомий внесок у висвітлення цього питання з найбільш поглибленим вивченням займалися такі фахівці, як Т.Г. Васильців (2008 р.), В.О. Гаркуша (2021 р.), Т.О. Меліхова (2018 р.), М.І. Небава (2017 р.), Л.В. Рибальченко (2019 р.), С.В. Філіппова (2012 р.), А.Є. Шелвельов (2011 р.), А.М. Штангрет (2012 р.). Незважаючи на численні дефініції, залишається складно виявити єдиний концептуальний підхід до визначення змісту поняття «економічна безпека підприємства», оскільки існують різні визначення, обґрунтування та підходи у розумінні науковців. Отже, це питання потребує подальших досліджень.

Мета роботи полягає в уточненні концептуальних підходів та уніфікації термінології щодо визначення поняття «економічна безпека підприємства».

Виклад основного матеріалу. Найчастіше виділяють три рівні безпеки – особиста, держави та суспільства, оскільки вони перетинаються між собою у функціональних напрямках. Державна, економічна, екологічна, енергетична, інформаційна, інвестиційна – усе це є різновидами безпеки. Особливе місце належить економічній безпеці, оскільки вона підтримує умови життєдіяльності населення, задовольняє фінансовий стан, забезпечує репродукцію виробничого потенціалу, тому є пріоритетним функціональним напрямом. Досвід доводить, що обставини, які складаються в економічній системі та суспільстві, викликають значну кількість непередбачуваних небезпек та загроз для підприємництва. Без сумніву, забезпечення необхідного рівня економічної безпеки вимагає теоретичного усвідомлення та отримання найновітнішої інформації для кожного суб'єкта господарювання, що забезпечує його сталість та безпеку.

Слід відзначити, що існують різні підходи до визначення категорії економічної безпеки підприємства, за якими автори дотримуються неоднозначних поглядів щодо її становлення. Адже це свідчить про потребу постійного дослідження цього поняття для забезпечення економічної безпеки підприємства та вдосконалення категоріально апарату.

Дискусійним є бачення Г.В. Козаченко, яка вважає, що практично всім тлумаченням властива незавершеність, певна поверховість, що можна пояснити різною мірою розробленості наявних підходів та напрямів. Проте є ще й фактори, вплив яких і зумовлює наявний стан із тлумаченням економічної безпеки підприємства. За баченням дослідниці, відсутність фундаменту не дозволяє відповісти на запитання: що є економічною безпекою підприємства. Незважаючи на наявність об'єкта економічної безпеки – підприємства, воно залишається в тіні, сприймається як загальновідомий факт. Але саме відсутність уваги до сприйняття підприємства не дозволяє глибоко розтлумачити поняття «економічна безпека» та дати конкретну відповідь на запитання «що це?» [1, с. 72].

Опрацювання матеріалу дозволило систематизувати концептуальні підходи до визначення поняття «економічна безпека підприємства», які наведено в табл. 1.

Важливо відзначити, що О.П. Градов одним із перших досліджував становлення категорії «економічна безпека підприємства» та визначав її як стан, за якого стратегічний потенціал підприємства не перебуває поблизу меж адаптивності, а загроза втрати економічної безпеки наростає в міру наближення ступеня адаптивності стратегічного потенціалу до граничної зони [16, с. 185]. Т.М. Соколенко продовжила дослідження О.П. Градова та навела аналогічні висновки у [23].

Таблиця 1

Концептуальні підходи до визначення поняття «економічна безпека підприємства»*

Автор, рік	Визначення
З позиції стійкості	
А.В. Іванов, В.В. Шликов, 1995 [2, с. 53]	Сукупність факторів, що відображають незалежність, стійкість, можливість зростання, забезпечення економічних інтересів, захищеність життєво важливих інтересів підприємства від реальних і потенційних джерел небезпеки або економічних загроз
В.М. Геєць, М.О. Кизим, Т.С. Клебанова, О.Ш. Черняк, 2006 [3]	А) поєднання економічних, правових та інших умов, що забезпечують стійке функціонування і б) розвиток підприємства, його захищеність від негативного впливу дестабілізуючих факторів для реалізації цілей статутної діяльності і комерційних інтересів
З позиції захищеності	
Я.В. Соколов, 1996 [4, с. 523]	Забезпечення умов збереження комерційної таємниці та інших секторів підприємства
Л.І. Шваб, 2007 [5, с. 538]	Захищеність діяльності підприємства від негативного впливу зовнішнього середовища, а також здатність швидко усунути загрози, що виникають, або пристосуватися до наявних умов, що негативно впливають на його діяльність
С.В. Філіппова, С.А. Нізяєва, 2012 [6, с. 11]	Захищеність підприємства від небажаних змін, що можуть статися під впливом негативних факторів зовнішнього і внутрішнього середовища за умови створення системи управління за ключовими факторами загроз. ЕБП – це відкрита, штучна підсистема існуючої системи «підприємство», яка потребує відповідної регламентації, оцінки і управління
М.І. Небава, Ю.В. Міронова, 2017 [7, с. 8]	Захист діяльності підприємства від негативних впливів зовнішнього середовища, а також здатність швидко усунути різноманітні загрози чи пристосуватися до існуючих умов, які не позначаються негативно на його діяльності
З позиції використання корпоративних ресурсів	
Є.О. Олейников, 1997 [8, с. 129]	Стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів для запобігання загрозам і для забезпечення стабільного функціонування підприємства в поточному часі і в майбутньому
С.Ф. Покропивний, 2001 [9, с. 76]	Стан корпоративних ресурсів і підприємницьких можливостей, за якого гарантується найбільш ефективне їх використання для стабільного функціонування і динамічного розвитку підприємства, запобігання внутрішнім і зовнішнім загрозам
Л.І. Донець, Н.В. Ващенко, 2008 [10, с. 52]	Система створення механізму мобілізації й найбільш оптимального управління корпоративними ресурсами підприємства з метою найбільш ефективного використання і забезпечення стійкого функціонування того чи іншого підприємства, його активної протидії будь-яким негативним факторам впливу на свою економічну безпеку
А.Є. Шевельов, Є.В. Шевельова, 2011 [11, с. 68]	Стан, за якого при найбільш ефективному використанні корпоративних ресурсів підприємство досягає запобігання, послаблення або захисту від існуючих небезпек і загроз та забезпечує досягнення цілей бізнесу в умовах конкуренції і підприємницького ризику
З позиції стабільності	
В.І. Мунтіян, 1999 [12, с. 24]	Стан юридичних, виробничих відносин і організаційних зав'язків, матеріальних та інтелектуальних ресурсів, за якого забезпечується стабільність його функціонування, фінансово-комерційний успіх, прогресивний науково-технічний і соціальний розвиток
М.І. Камлик, 2005 [13, с. 38]	Стан розвитку господарюючого суб'єкта, який характеризується стабільністю економічного розвитку, ефективністю нейтралізації негативних факторів та протидії їх впливу на всіх стадіях його діяльності

Закінчення табл. 1

Автор, рік	Визначення
А.М. Штангрет, 2012 [14, с. 55]	Головна ознака ЕБП полягає в тому, щоб гарантувати його стабільне та максимально ефективне функціонування сьогодні і високий потенціал розвитку в майбутньому
З позиції потенціалу	
А.В. Кірієнко, 2000 [15, с. 9]	Стан оптимального для підприємства рівня використання його економічного потенціалу, за якого наявні та / або можливі збитки виявляються нижчими за встановлені підприємством межі
О.П. Градов, 2005 [16, с. 185]	Стан, за якого стратегічний потенціал підприємства не перебуває поблизу меж адаптивності, а загроза втрати економічної безпеки наростає в міру наближення ступеня адаптивності стратегічного потенціалу до граничної зони
З позиції конкурентоспроможності	
Т.Г. Васильців, 2008 [17, с. 74]	Стан функціонування, за якого підприємство і його продукція є конкурентоспроможними на ринку та одночасно гарантується: найефективніше використання ресурсів, інтелектуального і кадрового потенціалу; стабільність функціонування, стійкість та прогресивність розвитку; можливість протидіяти негативним впливам зовнішнього і внутрішнього середовища його функціонування
З позиції самоорганізації	
Н.О. Подлужна, 2003 [18, с. 5]	Характеристика системи, що самоорганізовується й саморозвивається, стан, за якого економічні параметри дозволяють зберегти головні її властивості: рівновагу і стійкість при мінімізації загроз
З позиції ступеня гармонізації	
Г.В. Козаченко, В.П. Пономарьов, О.М. Ляшенко, 2003 [19, с. 87]	Розглядається як ступінь гармонізації в часі і просторі економічних інтересів підприємства з інтересами пов'язаних з ним суб'єктів зовнішнього середовища, що діють поза межами підприємства
З позиції запобігання загроз	
Т.О. Меліхова 2018 [20, с. 170]	Оптимальна організація роботи служби економічної безпеки на підприємстві, яка забезпечує надійний захист його діяльності від зовнішніх та внутрішніх загроз, підтримує високий рівень економічної незалежності підприємства від впливу непередбачуваних обставин для запобігання збитку, дає змогу миттєвого прийняття рішення для пристосовування роботи підприємства за непередбачуваних змін навколишнього середовища, запобігає небажаним наслідкам та дає змогу ефективно використовувати наявні на підприємстві ресурси для підвищення рівня фінансового стану, а також забезпечення подальшого розвитку бізнесу через досягнення стратегічних цілей
Л.В. Рибальченко, Е.В. Рижков, 2019 [21, с. 271]	Запобігання усіляким загрозам діяльності господарюючого суб'єкта, ефективне використання ресурсів для того, щоб забезпечити стає функціонування комерційної структури
В.О. Гаркуша, Н.Ю. Єршова, 2021 [22]	Стан, вільний від загроз економічним інтересам підприємства, обумовлений узгодженням у часі й просторі економічних інтересів підприємства з інтересами пов'язаних з ним стейкхолдерів через зони можливостей в системі «господарюючий суб'єкт – середовище»

*Систематизовано авторами.

Погоджуємося з Г.Ю. Ткачук, що поняття «економічна безпека підприємства» ще й досі перебуває у стані еволюції, тому окреслити межі цього поняття досить складно. У [24, с. 150] підкреслено, що економічна безпека характеризує безперервний процес, у результаті якого підприємство набуває певного рівня економічної безпеки, або ж навпаки, буде перебувати в стані небезпеки. Кінцевий результат цілком залежить від

можливостей протистояти загрозам та узгоджувати інтереси підприємства з іншими суб'єктами господарювання, а також від наявних ресурсів суб'єкта господарювання.

Вважаємо, що на існування має право будь-яка точка зору вчених-науковців, що допомагає зрозуміти в широкому форматі визначення поняття «економічна безпека підприємства». Отже, стає можливим застосування цих міркувань щодо забезпечення економічної безпеки підприємства та з'ясування можливості використання запропонованого в дослідженнях інструментарію у практиці функціонування реального суб'єкта господарювання. Виокремлення концептуальних підходів у дослідженні поняття дозволило виявити основи розуміння економічної безпеки підприємства та запропонувати авторське бачення уніфікованого визначення. Так, економічна безпека підприємства – це стан задоволеності життєво важливих потреб суб'єкта господарювання, виявлення та запобігання загроз його економічній безпеці, потреба (та / або умова) в забезпеченні стійкості, ефективне використання ресурсів при формуванні конкурентних переваг у мінливих умовах. Обов'язковою умовою є наявність виокремленого структурного підрозділу підприємства для регулювання загроз, забезпечення захисту та передбачення майбутніх ризиків.

Необхідно додати перелік основних складових економічної безпеки підприємства, які зображено на рис. 1.

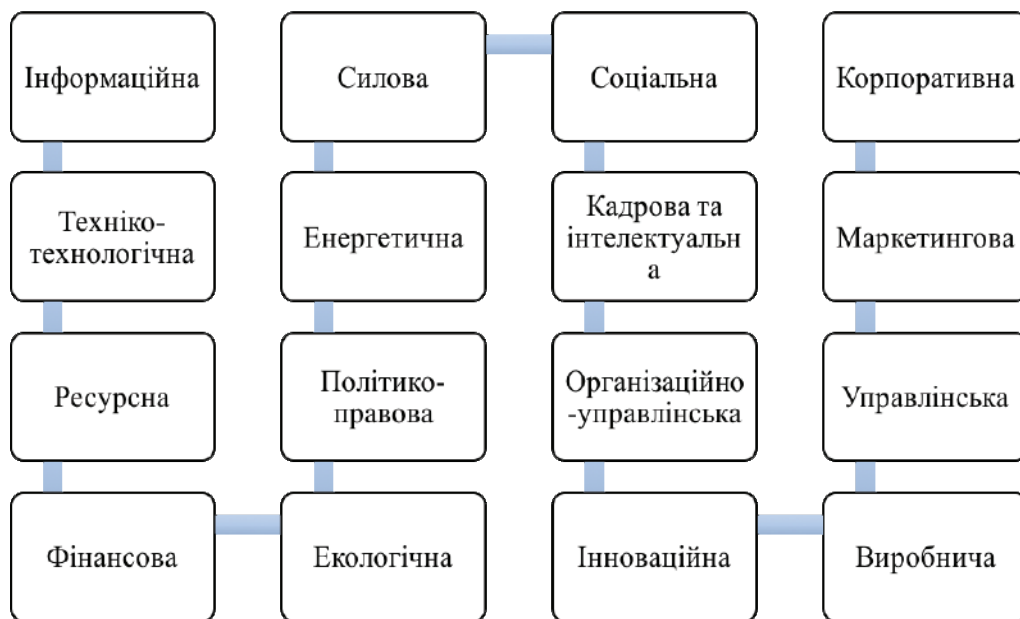


Рис. 1. Основні складові економічної безпеки підприємства

Слід зазначити, що економічна безпека підприємства тісно пов'язана із життєдатністю основних складових, які впливають на забезпечення ефективної діяльності підприємства, оскільки за сучасних реалій дуже часто підприємства потерпають від непередбачуваних загроз, які мають руйнівний характер. Таким чином, можна зробити висновок, що для підприємств дуже важливо забезпечувати стабільність функціонування своєї діяльності та здійснювати своєчасну нейтралізацію внутрішніх та зовнішніх загроз, що виникають стосовно кожної зі складових економічної безпеки підприємств.

Висновки й перспективи подальшого дослідження. Проведене дослідження дозволяє стверджувати, що термінологія перебуває у фазі формування. Було виявлено та систематизовано концептуальні підходи до визначення категорії «економічна безпека підприємства». Економічна безпека підприємства розглянута авторами з позиції стійкості, захищеності, використання корпоративних ресурсів, стабільності, конкурентоспроможності, потенціалу, самоорганізації, ступеня гармонізації та запобігання загроз. Наявність значної кількості досліджень категорії дозволяє з'ясувати можливість використання інструментарію і функціонування реального суб'єкта господарювання. Авторське бачення зводиться до того, що економічна безпека підприємства – це стан задоволеності життєво важливих потреб суб'єкта господарювання, виявлення та запобігання загроз щодо його економічної безпеки, потреба (та / або умова) в забезпеченні стійкості, ефективного використання ресурсів при формуванні конкурентних переваг у мінливих умовах. Обов'язковою умовою є наявність виокремленого структурного підрозділу підприємства для регулювання загроз, забезпечення захисту та передбачення майбутніх ризиків. Вважаємо, що доцільно визначити економічну безпеку підприємства з практичної точки зору та враховувати особливості функціонування суб'єктів господарювання. Економічна безпека підприємства залежить від запобігання загрозам і вчасного їх усунення, а також досягнення головних цілей діяльності, за що відповідають керівники та менеджери. Перспектива подальших досліджень полягає у використанні іноземного досвіду при наповненні категоріального апарату.

Список використаних джерел

1. Козаченко Г.В. Адаменко Т.М. Економічна безпека підприємства: аналіз наявних визначень. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. 2015. № 1 (1). С. 69–79.
2. Иванов А.В., Шлыков В.В. Экономическая безопасность предприятий: метод. пособие для рук. Предприятий. М.: Вираз-Центр, 1995. 40 с.
3. Геєць В.М., Кизим М.О., Клебанова Т.С., Черняк О.Ш. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство: монографія. Х.: Інжек, 2006. 240 с.
4. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней. М.: Аудит ЮНИТИ, 1996. 638 с.
5. Шваб Л.І. Економіка підприємства. К.: Кар., 2007. 584 с.
6. Філіппова С.В., Нізяєва С.А. Аналітичні інструменти системи економічної безпеки суб'єктів господарювання: монографія. Донецьк: Ноулідж, 2012. 179 с.
7. Небава М.І., Міронова Ю.В. Економічна безпека підприємства: навчальний посібник. Вінниця: ВНТУ, 2017. 73 с. ^[1]_{SEP}
8. Олейников Е.А. Основы экономической безопасности. (Государство, регион, предприятие, личность). М.: Интел-Синтез, 1997. 288 с.
9. Покропівний С.Ф. Економіка підприємства: підручник. К.: КНЕУ, 2001. 528 с.
10. Донець Л.І., Ващенко Н.В. Економічна безпека підприємства: навч. посіб. К.: ЦУЛ, 2008. 240 с.
11. Шевелев А.Е., Шевелева Е.В. Риски в бухгалтерском учете: учеб. пособие. 2-е изд. М.: Кнорус, 2011. 304 с.
12. Мунтіян В.І. Економічна безпека України: монографія. К.: Квіц, 1999. 463 с.
13. Камлик М.І. Економічна безпека підприємницької діяльності: Економіко-правовий аспект: навч. посіб. К.: Атіка, 2005. 432 с.
14. Штангрет А.М., Котляревський Я.В., Караїм М.М. Економічна безпека підприємства в умовах антикризового управління: концептуальне визначення та механізм забезпечення. Л.: УАД, 2012. 288 с.

15. Кірієнко А.В. Механізм досягнення і підтримки економічної безпеки підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук. К.: Київський нац. екон. ун-т., 2000. 19 с.
16. Градов А.П. Национальная экономика. СПб.: Питер, 2005. 240 с.
17. Васильців Т.Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізм зміцнення: монографія. Львів: Арал, 2008. 386 с.
18. Подлужна Н.О. Організація управління економічною безпекою підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук. / НАН України; Ін-т економіки пром-сті. Донецьк, 2003. 20 с.
19. Козаченко Г.В., Пономарьов В.П., Ляшенко О.М. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: монографія. К.: Лібра, 2003. 280 с.
20. Меліхова Т.О. Наукові підходи до визначення сутності поняття «економічна безпека підприємства». *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2018. Вип. 17. № 1. С. 167–170.
21. Rybalchenko L., Ryzhkov E. Ensuring enterprise economic security. *Scientific Bulletin of the Dnipropetrovsk State University of Internal Affairs*. 2019. Special Issue № 1 (102). P. 268–271.
22. Гаркуша В.О., Єршова Н.Ю. Систематизація наукових поглядів щодо сутності поняття «економічна безпека підприємства». *Економіка та суспільство*. 2021. Вип. 28. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-28-34>
23. Соколенко Т.М. Економічна безпека підприємства в умовах транзитивної економіки. *Сучасна наука XXI століття*: Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. URL: <http://intkonf.org/kand-ped-n-sokolenko-tm-ekonomichna-bezpeka-pidpriemstva-v-umovah-tranzitivnoyi-ekonomiki>
24. Ткачук Г.Ю. Структуризація сутності поняття «економічна безпека підприємства» та систематизація підходів до її визначення. *Вісник ХНУ. Економічні науки*. 2018. № 2. С. 146–152.

References

1. Kozachenko, H.V., Adamenko, T.M. (2015). Enterprise economic security: analysis of existing definitions. *Naukovyj visnyk Poltavs'koho universytetu ekonomiky i torhivli* [Scientific Bulletin of Poltava Economics and Trade University], no. 1 (1), pp. 69-79 (In Ukrainian).
2. Ivanov, A.V., Shlykov, V.V. (1995). *Jekonomicheskaja bezopasnost' predpriyatij: metod. posobie dlja ruk. predpriyatij* [Economic security of enterprises: method. manual for manager's enterprises]. Moscow, Virazh-Center, 40 p.
3. Heiets', V.M., Kizim, M.O., Klebanova, T.S., Chernyak, O.S. (2006). *Modeliuvannia ekonomichnoi bezpeky: derzhava, rehion, pidpriemstvo* [Modeling of economic security: state, region, enterprise]. Kharkiv, Inzhek, 240 p.
4. Sokolov, Ja.V. (1996). *Bukhhalterskyj uchet: ot ystokov do nashykh dnei* [Accounting: from the origins to the present day]. Moscow, Audit of UNITY, 638 p.
5. Shvab, L.I. (2007). *Ekonomika pidpriemstva* [Enterprise economics]. Kyiv, Karavela, 584 p.
6. Filyppova, S.V., Niziaieva, S.A. (2012). *Analitichni instrumenty systemy ekonomichnoi bezpeky sub'ektiv hospodariuvannia* [Analytical tools of the system of economic security of business entities]. Donetsk, Knowledge, 179 p.
7. Nebava, M.I., Mironova, Yu.V. (2017). *Ekonomichna bezpeka pidpriemstva* [Economic security of the enterprise: textbook]. Vinnytsia, VNTU, 73 p.
8. Olejnikov, E.A. (1997). *Osnovy jekonomicheskoi bezopasnosti. (Gosudarstvo, region, predpriatie, lichnost')* [Fundamentals of economic security: state, region, enterprise, personality]. Edited by E.A. Olejnikov, Moscow, Intel-Synthesis, 288 p.

9. Pokropyvnyj, S.F. (2001). *Ekonomika pidpriemstva* [Economy of the business: textbook]. Edited by S.F. Pokropyvnyj, view 2nd, Kyiv, KNEU, 528 p.
10. Donets', L.I., Vaschenko, N.V. (2008). *Ekonomichna bezpeka pidpriemstva* [Economic security of the enterprise: textbook]. Kyiv, Center for educational literature, 240 p.
11. Shevelev, A.E., Sheveleva, E.V. (2011). *Riski v buhgalterskom uchete* [Risks in accounting: textbook]. Moscow, Knorus, 304 p.
12. Muntiian, V.I. (1999). *Ekonomichna bezpeka Ukrainy* [Economic security of Ukraine]. Kyiv, Kvits, 463 p.
13. Kamlik, M.I. (2005). *Ekonomichna bezpeka pidpriemnyts'koi diial'nosti: Ekonomiko-pravovyy aspekt: navch. posibnyk* [Economic security of entrepreneurial activity: economic and legal aspect: textbook]. Kyiv, Atika, 432 p.
14. Shtanhret, A.M., Kotlyarevsky, Ya.V., Karaim, M.M., (2012). *Ekonomichna bezpeka pidpriemstva v umovakh antykrizovoho upravlinnia: kontseptual'ne vyznachennia ta mekhanizm zabezpechennia* [Economic security of the enterprise in the conditions of anti-crisis management: conceptual definition and mechanism of ensuring]. Lviv, UAD, 288 p.
15. Kiriiienko, A.V. (2000). *Mekhanizm dosiahnennia i pidtrymky ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva. Avtoref. diss. kand. ekon. nauk* [Mechanism for achieving and maintaining economic security of the enterprise. Abstract of the dissertation of the candidate economy science]. Kyiv, KNEU, 19 p.
16. Gradov, A.P. (2005). *Nacional'naja jekonomika* [National Economy]. St. Petersburg, 240 p.
17. Vasil'tsev, T.H. (2008). *Ekonomichna bezpeka pidpriemnytstva Ukrainy: stratehiia ta mekhanizm zmitsnennia*: [Economic security of entrepreneurship in Ukraine: strategy and mechanism of strengthening]. Lviv, Aral publishing house, 386 p.
18. Podluzhna, N.O. (2003). *Orhanizatsiia upravlinnia ekonomichnoiu bezpekoiu pidpriemstva: Avtoref. diss. kand. ekon. nauk*. [Organization of management of economic security of the enterprise. Abstract of dissertation of the candidate economy science]. Donetsk, NAN of Ukraine, IIE, 20 p.
19. Kozachenko, H.V., Ponomarov, V.P., Liashenko, O.M. (2003). *Ekonomichna bezpeka pidpriemstva: sutnist' ta mekhanizm zabezpechennia* [Economic security of the enterprise: the essence and mechanism of ensuring: monograph]. Kyiv, Libra, 280 p.
20. Melikhova, T.O. (2018). Scientific approaches to defining the essence of the concept of «economic security of the enterprise». *Naukovy visnyk Uzhhorods'koho natsional'noho universytetu* [Scientific Bulletin of Uzhgorod National University], vol. 17, no. 1, pp. 167–170 (In Ukrainian).
21. Rybalchenko, L., Ryzhkov E. (2019). Ensuring enterprise economic security. Scientific Bulletin of the Dnipropetrovsk State University of Internal Affairs. Special Issue, no. 1 (102), pp. 268–271 (In English).
22. Harkusha, V.O., Yershova N.Yu. (2021). Systematization of scientific views on the essence of the concept of «economic security of the enterprise». *Ekonomika ta suspil'stvo* [Economy and society], no. 28. Available at: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-28-34> (Accessed 22 November 2021).
23. Sokolenko, T.M. (2011). Economic security of enterprise under the conditions of transitive economy. *Such. nauk. XXI stolittia, 7 mizhnar. nauk.-prakt. int.-konf.* [Modern sci. of XXI century, 7th International sci. and practical internet conference]. Available at: <http://intkonf.org/kand-ped-n-sokolenko-tm-ekonomichna-bezpeka-pidpriemstva-v-umovah-tranzitivnoyi-ekonomiki> (Accessed 6 November 2021) (In Ukrainian).
24. Tkachuk, H.Yu., (2018). Structuring the essence of the concept of «economic security of the enterprise» and systematization of approaches to definition. *Visnyk KHNU. Ekonomichni nauky* [Bulletin of KHNU, Economic Sciences], no. 2, pp. 146-152 (In Ukrainian).

SYSTEMATIZATION OF THE ENTERPRISE ECONOMIC SECURITY DEFINITION

Tetiana A. Arkhyenko, Dnipro University of Technology (Ukraine).

E-mail: tatka.av.vs@gmail.com

Maryna I. Ivanova, Dnipro University of Technology (Ukraine).

E-mail: ma_riva@ukr.net

DOI: 10.32342/2616-3853-2021-1-14-1

Key words: *enterprise, economic security of the enterprise, conceptual approaches the definition of «economic security of the enterprise».*

This article addresses the formation of the definition of economic security of an enterprise as a basis for understanding the basics of this category. The formation of theoretical foundations for managing the economic security of an enterprise requires clarifying the definitions associated with this process. After all, the definition of categories that form the basis of any reasoning, logical constructions, affects the development of concepts of economic theory. The article uses the systematization method to identify conceptual approaches and the grouping method to clarify conceptual approaches. The purpose of the work is to clarify the conceptual approaches and unify the terminology for defining the definition of «economic security of the enterprise». A theoretical research allowed us to systematize conceptual approaches from the point of view of sustainability, security, stability, competitiveness, potential, self-organization, degree of harmonization, use of corporate resources and threat prevention. At the same time, the identification of conceptual approaches to the study of definition allowed us to identify the basics of understanding the economic security of the enterprise and provide the author's vision of a unified definition. The analysis shows that the existence of a process of forming terminology, strengthening the scientific justification of definitions of the category «economic security of the enterprise». The author's unified definition of this category is given as the state of satisfaction of vital needs of a business entity, identification and prevention of threats to its economic security, the need (and/or condition) to ensure sustainability, efficient use of resources in the formation of competitive advantages in changing conditions. The presence of a significant number of studies in this category makes it possible to find out the possibility of using tools to ensure economic security in the functioning of a real business entity. A prerequisite is the presence of a separate structural division of the enterprise to regulate threats, ensure protection and anticipate future risks. We consider that it is advisable to define the definition of economic security of an enterprise from a practical point of view and take into account the specifics of the functioning of business entities. The prospect of further research is to use foreign experience in filling the categorical apparatus.

Одержано 12.11.2021.

УДК 657.1

DOI: 10.32342/2616-3853-2021-1-14-2

В.М. ВАРЕНИК,кандидат економічних наук, доцент, доцент
кафедри інноваційного менеджменту
та фінансової аналітики
Університету імені Альфреда Нобеля (м. Дніпро)**З.С. ПЕСТОВСЬКА,**кандидат економічних наук, доцент, доцент
кафедри інноваційного менеджменту
та фінансової аналітики
Університету імені Альфреда Нобеля (м. Дніпро)

ОПТИМІЗАЦІЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ: BAS ЧИ 1С

Обґрунтовано необхідність автоматизації бухгалтерського обліку на підприємстві. Досліджено рівень використання автоматизованих програмних продуктів підприємствами України. Ринок розвивається в трьох напрямках: традиційні бухгалтерські системи («1С:Підприємство», «Парус»); системи подання електронної звітності та обміну електронними документами («М.Е.Дос», «Арт-Звіт Плюс»); програмні сервіси для ведення обліку на основі хмарних технологій («Облік Saas», «iFin», «СМАРТ бухгалтерія»). Виявлено, що більшість програм, які пропонуються для обліку, але є частиною управлінських систем, мають певні недоліки: хибна логіка розміщення документів за розділами; довідники містять елементи, важливі для продажу та маркетингу, а фінансова аналітика слабка; звіти не мають структури даних до первинних документів; за замовчуванням діє касовий метод; дані звітів суперечать одне одному; немає універсальних звітів, які дозволяють збирати інформацію з усіх полів документів. Досліджено відмінності програмних рішень «BAS Бухгалтерія» та «1С Бухгалтерія». Основні переваги BAS: зручний інтерфейс Таксі з новим, більш наочним, дизайном меню функцій, можливість самостійно облаштовувати робоче місце користувача, зручна історія відкриттів; комфортність додавання даних, команд і документів у Вибране в один клік; зручний пошук у Вибраному з функцією управління повнотекстовим пошуком і можливістю перейменування елементів; комфортність ведення обліку різних компаній завдяки єдиній інформаційній базі; можливість для керівників компанії оцінювати запаси шляхом розрахунку собівартості різними методами. Доведено необхідність заміни «1С Бухгалтерія» на «BAS Бухгалтерія»: найближчим часом усі версії конфігурації «Бухгалтерія для України» лінійки «1С:Підприємство» не будуть підтримуватися, буде відсутнє оновлення згідно з чинним законодавством України, тому перехід на BAS дозволить підприємствам унеможливити штрафних санкцій з причини неактуальності даних.

Ключові слова: оптимізація, бухгалтерський облік, програмні рішення, BAS, «BAS Бухгалтерія», «1С Бухгалтерія».

Постановка проблеми. Питання автоматизації будь-яких дій у сучасному бізнесі посідають особливе місце. Саме автоматизація істотно підвищує ефективність роботи персоналу, тому що автоматизовані процеси дозволяють рухатися швидше, приймати правильні рішення тощо. Саме на результати автоматизації завжди покладають великі надії, і це стосується не лише облікових процесів. Автоматизація дозволяє зменшити трудомісткі витрати, скоротити кількість помилок і навіть «думати» замість користувача.

Насправді в основі автоматизації лежить заміна дій користувача алгоритмами. Тому будь-які дії, результатом яких є звільнення процесів від участі користувачів, можна вже вважати автоматизацією.

Дискусії щодо методів та способів автоматизації ведуться постійно. Тому, враховуючи вищевикладене, вирішення потребує проблема дослідження основних відмінностей між програмними продуктами, що використовуються на підприємствах, та дослідження нових продуктів і обґрунтування переходу підприємств на програмне рішення BAS замість 1С.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання автоматизації облікового процесу на підприємстві розглядають багато вчених, але серед виділених недоліків і переваг програмного забезпечення ще є сумніви стосовно того, яку ж програму обрати. Крім того, не завжди підприємство в змозі самостійно зробити вибір з причини необізнаності та низької кваліфікації керівництва або персоналу.

М.В. Плекан, Т.С. Гайдучок, Г.В. Головач [1] досліджують питання переваг та недоліків програм автоматизації бухгалтерського обліку. Результатами їх дослідження є визначення трьох ключових тенденцій у сфері автоматизації бухгалтерського обліку, які ведуть до скорочення кількості недоліків та проблем при автоматизації. Автори встановили, що на внутрішньому ринку України збільшується кількість підприємств, які використовують програми автоматизації бухгалтерського обліку, що приводить до розвитку ринку надання послуг з розробки, підтримки, супроводу, налаштування програм автоматизації, зростання конкуренції серед компаній – розробників, постачальників послуг.

Також зростання рівня автоматизації бухгалтерського обліку серед підприємств приводить до зростання кількості переваг та скорочення численних недоліків. Загалом переваги стосуються оперативності, гнучкості, швидкості, скорочення рівня помилок у роботі підприємства, зростання рівня підзвітності та інтеграції управлінського обліку.

С.М. Белінська, Т.А. Белінська [2] визначають особливості автоматизації облікового процесу, уточнюють значення організації автоматизації обліку в забезпеченні апарату управління інформацією для прийняття управлінських рішень, розглядають окремі проблеми організації автоматизації обліку та його технічного забезпечення. Автори наводять характеристику найпопулярніших програмних продуктів, які використовують підприємства для обліку.

С.В. Скрипник, І.Б. Франчук, І.В. Шепель [3] досліджують значущість організації автоматизації обліку на підприємствах в асекурації апарату управління інформацією для прийняття управлінських рішень, розглядають окремі нові виклики стосовно організації автоматизації обліку на підприємствах та його технічного забезпечення, наводять характеристику найпопулярніших програмних продуктів, які використовують підприємства для обліку.

На сьогоднішні дискусійними залишаються питання стосовно актуальності використання програмних продуктів для автоматизації обліку, порівняння новинок на ринку та обґрунтування використання удосконаленого продукту «BAS Бухгалтерія» та відмови від «1С:Підприємство Бухгалтерія».

Постановка завдання. Метою статті є дослідження рівня використання автоматизованих програмних продуктів підприємствами України, оцінка переваг та недоліків програмних рішень, що використовуються підприємствами в Україні, дослідження відмінностей програмних рішень «BAS Бухгалтерія» та «1С Бухгалтерія» та обґрунтування рішення заміни старої системи на нову і більш якісну.

Виклад основного матеріалу дослідження. Швидкість розвитку цифрових технологій ставить перед підприємствами завдання щодо впровадження нових моделей бізнесу та, відповідно, нових моделей і технологій обліку.

На сьогоднішній ринок комп'ютерних систем бухгалтерського обліку розвивається переважно в трьох напрямках [4]:

– традиційні бухгалтерські системи (система «1С:Підприємство», «Парус» та ін.);

- системи забезпечення подання електронної звітності та обміну електронними документами («М.Е.Дос», «Арт-Звіт Плюс» та ін.);
- програмні сервіси для ведення обліку на основі хмарних технологій («Облік Saas», «iFin», «СМАРТ бухгалтерія»).

Але підприємства можуть використовувати прості та дешеві методи автоматизації обліку. Дуже часто підприємства обирають недорогі способи автоматизації, й найпопулярнішим інструментом є Microsoft Excel, який досить часто використовується в бухгалтерії, особливо в дрібних підприємствах. Microsoft Excel можна використовувати як допоміжний інструмент, а не основне рішення для ведення бізнесу.

Аналіз статистичних даних за 2020 р (рис. 1) показав, що основною програмою, якою користуються підприємства, є 1С. Вона є найпопулярнішою, має багато переваг порівняно з іншими. Аналіз статистичних даних щодо того, які саме програмні рішення для оптимізації бухгалтерського обліку використовують підприємства України, показав, що сучасні підприємства переорієнтуються на сучасні технології, а саме хмарні обчислення (фінансові та бухгалтерські прикладні програми). За результатами 2019 р. зацікавленість підприємств зросла порівняно з 2018 р. на 16,44%.

Результати аналізу статистичних показників доводять зацікавленість підприємств в автоматизації бухгалтерського обліку. Так, у 2019 р. (рис. 2) придбання програмних продуктів в основному здійснили підприємства гуртової та роздрібною торгівлі; сфери ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів.

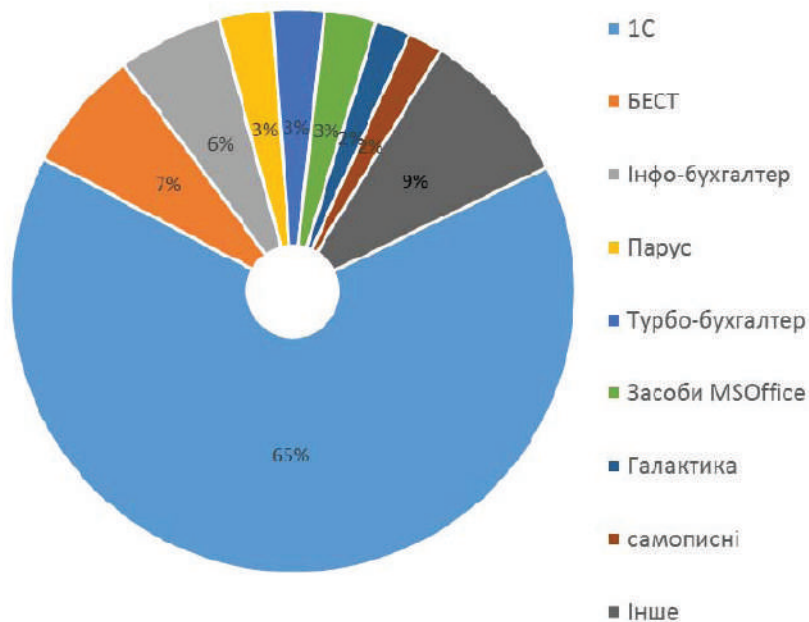


Рис. 1. Рейтинг автоматизованих програм, використовуваних юридичними та фізичними особами в Україні, 2020 р. [1]

Таким чином, дослідимо, які ж програмні продукти мають попит серед підприємств щодо автоматизації бухгалтерського обліку, які в них є переваги і недоліки. На ринку спостерігається широке коло пропозицій. Більшість підприємств різних галузей в управлінні використовують платформу «1С:Підприємство», яка є популярною, надійною і відомою. Понад 700 000 користувачів обирають 1С.

Система програм «1С:Підприємство» надає широкі можливості ведення автоматизованого обліку на підприємствах, в організаціях і установах [5; 6]. Вона дозволяє організувати ефективний бухгалтерський, кадровий, оперативний торговий, складський і виробничий облік, а також розрахунок заробітної плати. «1С:Підприємство» являє собою систему прикладних рішень, побудованих за єдиними принципами та на єдиній технологічній платформі [6].

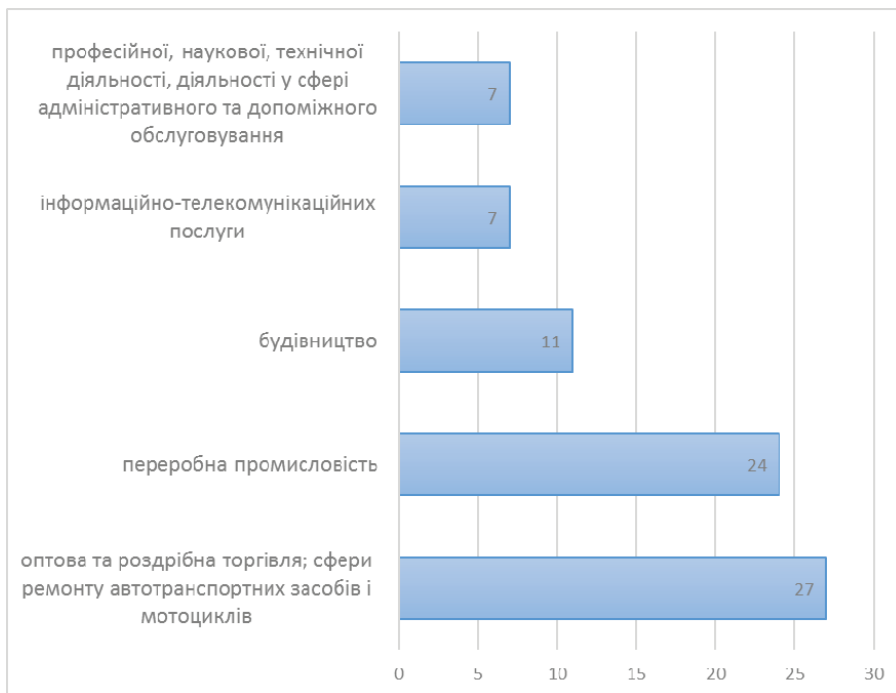


Рис. 2. Відсоток підприємств за галузями, які здійснили придбання програмних продуктів у 2019 р.

Більшість програм, що запропоновані для автоматизації, мають ті чи інші недоліки. Типовими недоліками програмних продуктів, для яких облік є додатковим, а не основним функціоналом, є такі:

- логіка розміщення документів за розділами не відповідає загальним уявленням (документи можуть бути розпорошеними за різними розділами, наприклад, заробітна плата разом із продажами, а реалізації у розділі «клієнти»);
- довідники містять безліч елементів, важливих для продажу та маркетингу, при цьому фінансова аналітика слабка;
- звіти не мають структури даних: для користувача це означає, що він не може визначити, якими саме документами (рухами) сформовано ту чи іншу цифру;
- за замовчуванням використовується касовий метод, а метод нарахування потрібно доопрацювати;
- дані звітів суперечать одне одному, наприклад, дані про доходи зі звіту про рух грошових коштів не відповідають даним про доходи зі звіту з продажів;
- немає універсальних звітів, які дозволяють збирати інформацію з усіх полів документів та подавати їх у необхідному форматі на вибір користувача.

Навіть якщо протестовані типові операції свідчать про правильність відображення операцій бухгалтерського обліку в програмі, можуть залишитися питання

щодо можливості ведення управлінського обліку. Але компанії, що обслуговують ці платформи і яким підприємство сплачує за підтримку цієї програми, будуть переконувати в тому, що все можна доопрацювати. Доопрацювання потребує часу, якого дуже часто не вистачає, а також додаткових витрат, які не завжди є доцільними.

Останнім часом відбувається активне просування продуктів лінійки BAS. Більшість підприємств розуміють, що платформа «1С:Підприємство» не є досконалою, і пропонують керівництву переходити на використання програмного рішення Business Automation Software (BAS). Лінійка BAS вже частково замінює продукти 1С. Так, «BAS Управління торгівлею замінило» «1С Управління торгівлею», аналогічно «BAS роздріб» прийшов на зміну «1С роздріб». Нещодавно вийшов новий продукт «BAS Бухгалтерія», який надалі орієнтований на заміну «1С Бухгалтерія 2.0» (не говорячи вже про «Бухгалтерія 1.2», яку знято з підтримки).

Business Automation Software (BAS) – це програмні рішення для створення комплексних систем автоматизації бізнесу і полегшення роботи бухгалтера. Програма дозволяє вести облік, реєструвати податкові накладні та складати звіти в одній системі, що дає можливість вести облік легко і зручно.

Більш детально розберемося у відмінностях платформ 1С і BAS, дослідимо їх недоліки та переваги, порівняємо функціонал і можливості, що надають ці платформи для автоматизації діяльності підприємства.

Сьогодні підприємства, що надають послугу з впровадження та обслуговування платформ, пропонують декілька варіантів рішень: для корпоративного ринку, для масового ринку, галузеві рішення.

Для корпоративного ринку пропонується три варіанти рішень, а саме: BAS ERP, «BAS Документообіг КОПІ», «BAS Управління холдингом» [7].

Для масового ринку пропонується шість варіантів рішень, а саме: «BAS Бухгалтерія», «BAS Бухгалтерія КОПІ», «BAS Комплексне управління підприємством», «BAS Управління торгівлею», «BAS Роздрібна торгівля», «BAS Малий бізнес» [7].

Для автоматизації галузевих рішень пропонується 12 варіантів: «BAS Громадське харчування», «BAS Управління автотранспортом Стандарт», «BAS Медицина», «BAS Облік в ОСББ та керуючих компаніях», «BAS АГРО. Бухгалтерія», «BAS АГРО. Бухгалтерія елеватора, млина і комбикормового заводу», «BAS АГРО. ERP», «BAS Будівництво. ERP», «BAS Будівництво. Бухгалтерія», «BAS Будівництво. Керування фінансами», «BAS Комплексне управління паливним підприємством», «BAS. Модуль обліку акцизного палива» [7].

Для автоматизації бухгалтерського обліку підприємств стандартним рішенням є використання «BAS Бухгалтерія» що є готовим інструментом для вирішення всіх завдань, що стоять перед бухгалтерською службою підприємства, якщо бухгалтерська служба повністю відповідає за облік на підприємстві, включаючи, наприклад, виписку первинних документів, облік продажів тощо. Також є можливість використовувати це рішення для ведення бухгалтерського та податкового обліку, а завдання автоматизації інших служб, наприклад, відділу продажів, вирішувати спеціалізованими конфігураціями або іншими системами.

Результати порівняння можливостей «BAS Бухгалтерії» та «1С:Підприємство Бухгалтерія» наведено в табл. 1 і 2 [8; 9].

Виходячи з даних табл. 1 та 2, бачимо, що функціонал програмного забезпечення є практично ідентичним, проте лінійка програмних продуктів, їх галузева спеціалізація багато в чому відрізняються. «1С:Підприємство Бухгалтерія» має схожість з ранніми програмами «1С:Підприємство». У той час як «BAS Бухгалтерія нове» забезпечення українських розробників, створене із самого початку для українських підприємств на основі українського законодавства.

Таблиця 1

Порівняльна таблиця функцій «BAS Бухгалтерія» та «1С:Підприємство Бухгалтерія» [8]

Опції і можливості	BAS Бухгалтерія	1С:Підприємство Бухгалтерія
Автоматизація податкового та бухгалтерського обліку	+	+
Організація інших служб	+	+
Використання тільки для бухгалтерії	+	+
Діяльність згідно з чинним законодавством	+	+
Автоматизація декількох підприємств	+	+
База даних, що відповідає початковим документам	+	+
Моніторинг і контроль товарів на складі	+	+
Облік МТО	+	+
Оформлення необхідної документації при надходженні товару, його продажу та наданні послуг	+	+
Проведення розрахунків з контрагентами	+	+
Управління виробництвом	+	+
Регуляція комісійної торгівлі	+	+
Автоматизація обліку тари	+	+
Управління касовими і банківськими операціями	+	+
Операції з основними засобами, нематеріальними та малоцінними активами	+	+
Управління персоналом і розрахунків зарплати	+	+
Різні схеми оподаткування	+	+

Таблиця 2

Порівняння лінійок програмних продуктів 1С:Підприємство 8 та BAS

Вид	Призначення	1С:Підприємство 8	BAS
Типові продукти	Для корпоративного ринку	–	BAS ERP
		Зарплата та управління персоналом	–
		–	BAS Документообіг КОРП
		Управління виробничим підприємством	BAS Управління холдингом
		Управління торговим підприємством	–
	Для масового ринку	1С Бухгалтерія	BAS Бухгалтерія
		–	BAS Бухгалтерія КОРП
		Управління виробничим підприємством	BAS Комплексне управління підприємством
		Управління торговим підприємством	BAS Управління торгівлею
		–	BAS Роздрібна торгівля
		–	BAS Малий бізнес
		Зарплата та управління персоналом	–
Галузеві та спеціалізовані продукти	Для автоматизації виробництва, для паливно-енергетичного комплексу	MES Оперативне управління виробництвом	BAS Комплексне управління паливним підприємством BAS. Модуль обліку акцизного палива
	Для управління інженерними даними та НДІ (PDM, MDM)	PDM Управління інженерними даними	–
	Для управління ремонтами (СММ, ЕАМ)	ТОІР Управління ремонтами і обслуговуванням устаткування 2 КОРП	–
		ТОІР Управління ремонтами і обслуговуванням устаткування	–

Закінчення табл. 2

Вид	Призначення	ІС:Підприємство 8	BAS
Галузеві та спеціалізовані продукти	Для сільського господарства	Управління сільськогосподарським підприємством	BAS АГРО. Бухгалтерія елеватора, млина і комбікормового заводу
		Селекція в тваринництві. Свинарство	BAS АГРО. Бухгалтерія
			BAS АГРО. ERP
	Для управління взаємовідносинами з клієнтами (CRM)	CRM КОРП	–
		CRM ПРОФ	–
	Для управлінського і фінансового обліку	Керівник (ПРОФ, Стандарт, Базова)	–
		Управління за цілями і KPI	–
	Для салонів краси, SPA, фітнес-клубів	Салон краси	–
		SPA-салон	–
		Фітнес-клуб	–
	Для будівництва, житлово-комунального господарства	Підрядник будівництва 3.0 Управління будівельним виробництвом	BAS Будівництво. ERP
			BAS Будівництво. Бухгалтерія
			BAS Будівництво. Керування фінансами
	Для управління інформаційними технологіями	ITIL Управління інформаційними технологіями підприємства (КОРП, ПРОФ, СТАНДАРТ)	–
	Для громадського харчування	–	BAS Громадське харчування
	Для управління автотранспортом	–	BAS Управління автотранспортом Стандарт
	Для медицини	–	BAS Медицина
	Для ОСББ	–	BAS Облік в ОСББ та керуючих компаніях

Серед основних переваг програмного пакета BAS виділяють такі: зручний інтерфейс Таксі з новим дизайном, меню функцій, що підвищує наочність сприйняття, і можливість самостійно налаштовувати робоче місце користувача, зі зручною історією відкриттів; комфортність додавання даних, команд і документів у Вибране за допомогою одного кліка; зручний пошук у Вибраному з функцією управління повнотекстовим пошуком і можливістю перейменування елементів; комфортність ведення обліку різних компаній завдяки єдиній інформаційній базі, що включає загальні списки продукції, покупців, постачальників, співробітників та ін., а також забезпечує можливість показу керівникам підсумків за декількома компаніями; можливість для керівників компанії оцінювати матеріальні та виробничі запаси шляхом обліку середньої собівартості, обліку за цінами продажів, із застосуванням власної ідентифікованої собівартості; комфортність ведення різних видів обліку з використанням ефективних методів і технологій тощо [10].

Висновки та прогнози. Таким чином, можна стверджувати, що найближчим часом усі версії конфігурації «Бухгалтерія для України» лінійки «ІС:Підприємство» вже не будуть підтримуватися, що говорить про те, що буде відсутня можливість оновлення згідно з чинним законодавством України. Відповідно не буде коректної роботи у програмі, співпраці з державними податковими органами. Отже, перехід на BAS дозволить підприємствам унеможливити штрафних санкцій з причини неактуальності даних.

Список використаних джерел

1. Плекан М.В., Гайдучок Т.С., Головач Г.В. Переваги та недоліки програм автоматизації бухгалтерського обліку. URL: <http://www.investplan.com.ua/?op=1&z=7228&i=1>
2. Белінська С.М., Белінська Т.А. Особливості автоматизації облікового процесу. URL: http://www.agrosvit.info/pdf/14_2018/7.pdf
3. Скрипник С.В., Франчук І.Б., Шепель І.В. Особливості автоматизації обліку підприємств у сучасних умовах. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/10_2020/9.pdf
4. Одноволик В.І. Програмне забезпечення для обліку та звітності: аналіз ринку та функціоналу. URL: <http://nasoa.edu.ua/wp-content/uploads/periodicals/b-obl/162/14.pdf>
5. 1С Предприятие 7.7. Продукты компании 1С. URL: <http://www.itan.ru/>
6. Кадієвський В.А., Павлюковець М.П. URL: <http://magazine.faa.org.ua/1-c-pidpriemstvo-yak-informatsiynе-seredovische-podatkovogo-menedzhmentu.html>
7. BAS – рішення для корпоративного ринку. URL: <https://www.bas-soft.eu/soft/bas-corp/>
8. Чим відрізняється BAS Бухгалтерія від 1С:Підприємство Бухгалтерія? URL: <https://a4.com.ua/chim-vidriznyaetsya-bas-buhgalteriya-vid-1spidpriemstvo-buhgalteriya/>
9. Перехід з 1С:Підприємство на BAS Бухгалтерія. URL: <https://uit.kiev.ua/perehid-z-1s-pidpriemstvo-na-bas-buhgalteriya/>
10. Особливості та переваги програми BAS для бухгалтерського і торгового обліку. URL: <https://www.netsoft.com.ua/articles-soft/bas-news/osobjennosti-i-prjeimushhestva-programmy-basU.html>

References

1. Plekan M., Haiduchok T., Holovchak H. (2020). *Perevagy ta nedoliky program avtomatyzaciyi buxgalterskogo obliku* [Advantages and disadvantages of accounting automation programs]. Available at: <http://www.investplan.com.ua/?op=1&z=7228&i=1> (Accessed 28 September 2021).
2. Belinska S.M., Belinska T.A. (2018). *Osoblyvosti avtomatyzatsiyi oblikovoho protsesu* [Features of accounting process automation]. Available at: http://www.agrosvit.info/pdf/14_2018/7.pdf (Accessed 28 September 2021).
3. Skrypnik S.V., Franchuk I.B., Shepel I.V. (2020). *Osoblyvosti avtomatyzatsiyi obliku pidpryyemstv v suchasnykh umovakh* [Features of automation of enterprise accounting in modern conditions]. Available at: http://www.economy.in.ua/pdf/10_2020/9.pdf (Accessed 30 September 2021).
4. Odnovolyk V.I. (2017). *Prohramne zabezpechennya dlya obliku ta zvitnosti: analiz rynku ta funktsionalu* [Software for accounting and reporting: market and functional analysis]. Available at: <http://nasoa.edu.ua/wp-content/uploads/periodicals/b-obl/162/14.pdf> (Accessed 11 October 2021).
5. 1С Предприятие 7.7. Продукты компании 1С [1С Enterprise 7.7. 1С products]. Available at: <http://www.itan.ru/> (Accessed 10 December 2021).
6. Kadiyevskyy V.A., Pavlyukovets M.P. (2017) *1С pidpriemstvo yak informatsiynе seredovische podatkovogo menedzhmentu* [1С Enterprise as an information environment for tax management]. Available at: <http://magazine.faa.org.ua/1-c-pidpriemstvo-yak-informatsiynе-seredovische-podatkovogo-menedzhmentu.html> (Accessed 29 October 2021).
7. BAS - rishennya dlya korporativnoho rynku [BAS is a solution for the corporate market]. Available at: <https://www.bas-soft.eu/soft/bas-corp/> (Accessed 2 November 2021).

8. *Chym vidriznyayet'sya BAS Bukhhalteriya vid 1C:Pidpryyemstvo Bukhhalteriya?* [What is the difference between BAS Accounting and 1C: Enterprise Accounting?]. Available at: <https://a4.com.ua/chim-vidriznyaetsya-bas-buhgalteriya-vid-1spidpriemstvo-buhgalteriya/> (Accessed 13 November 2021).

9. *Perehid z 1C:Pidpryyemstvo na BAS Bukhhalteriya* [Transition from 1C: Enterprise to BAS Accounting]. Available at: <https://uit.kiev.ua/perehid-z-1s-pidpriemstvo-na-bas-buhgalterija/> (Accessed 25 November 2021).

10. *Osoblyvosti ta perevahy prohramy BAS dlya bukhhalters'koho i torhovoho obliku* [Features and benefits of the BAS program for accounting and trade accounting]. Available at: <https://www.netsoft.com.ua/articles-soft/bas-news/osobjennosti-i-prjeimushhjestva-programmy-basU.html> (Accessed 28 November 2021).

ACCOUNTING OPTIMIZATION: BAS OR 1C

Victoriia M. Varennyk, Alfred Nobel University, Dnipro (Ukraine).

E-mail: v.var@duan.edu.ua

Zoia S. Pestovska, Alfred Nobel University, Dnipro (Ukraine).

E-mail: at@duan.edu.ua

DOI: 10.32342/2616-3853-2021-1-14-2

Key words: *optimization, accounting, software solutions, BAS, BAS Accounting, 1C Accounting.*

The results of automation are always high hopes, as it reduces time and errors. The company is not always able to make their own choices due to ignorance and low qualifications of management or staff. The problem of studying the main differences between software products, as well as the question of the relevance of the use of software products for automation of accounting, led to the purpose and objectives of this paper.

Currently, the market of computer accounting systems is developing in three directions: traditional accounting systems («1C: Enterprise», «Sail»); systems of electronic reporting and exchange of electronic documents («M.E.Doc», «Art-Report Plus»); software services for accounting based on cloud technologies («Accounting Saas», «iFin», «SMART accounting»).

Most companies in various industries use the platform 1C: Enterprise, which allows you to organize effective accounting, personnel, operational, trade, warehousing, production accounting, payroll. On the other hand, most programs that are offered for accounting, but are part of management systems, have certain shortcomings: incorrect logic of placing documents by section; directories contain elements important for sales and marketing, but financial analytics is weak; reports do not have a data structure for primary documents; the cash method is the default; the data of the reports contradict each other; there are no universal reports that allow to collect information from all fields of documents.

A number of companies understand that the 1C: Enterprise platform does not meet their needs, and are beginning to move to Business Automation Software (BAS). BAS is a software solution for creating comprehensive business automation systems and facilitating the work of an accountant, which allows you to keep records, register tax invoices and prepare reports in one system.

The results of comparing the capabilities of BAS Accounting and 1C: Enterprise Accounting showed that they are very similar, but BAS was created from the beginning by Ukrainian developers for the Ukrainian market. The main advantages of BAS: convenient interface Taxi with a new, more obvious design of the function menu, the ability to arrange the user's workplace, a convenient history of openings; the convenience of adding data, commands and documents to Favorites in one click; convenient search in the Favorites with the function of

full-text search control and the ability to rename items; comfort of keeping records of different companies thanks to a united information base; the ability of company executives to estimate inventories by calculating the cost of various methods.

In the near future, all versions of the configuration «Accounting for Ukraine» line of 1C: Enterprise will no longer be supported, therefore, there will be no update in accordance with current legislation of Ukraine. Therefore, the transition to BAS will allow companies to protect themselves from penalties due to the irrelevance of data.

Одержано 3.11.2021.

УДК 658.5:330.341.1
DOI: 10.32342/2616-3853-2021-1-14-3

В.Л. ВОРОНІНА,
кандидат економічних наук, доцент
доцент кафедри менеджменту імені І.А. Маркіної
Полтавського державного аграрного університету
ORCID 0000-0002-2434-4591

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ НА ДЕРЖАВНОМУ РІВНІ

У статті зазначено, що в умовах переходу до інноваційної моделі економічного розвитку держава стає головним автором, який виробляє національну стратегію розвитку, створює основні умови інноваційного розвитку, механізми саморегулювання та становлення ефективних інститутів інноваційного середовища. Державне управління інноваційним розвитком являє собою напрями правового, економічного та політичного характеру, що сприяють розвитку інноваційної діяльності в країні, враховують інтереси всіх суб'єктів економічної діяльності та всіх інститутів держави. У статті обгрунтовано теоретико-методологічні положення та практичні рекомендації стосовно державного регулювання та стратегічного управління інноваційним розвитком в умовах трансформації національної економіки. Розглянуто рівні ієрархічної структури стратегії інноваційного розвитку; здійснено огляд факторів економічного зростання розвинутих країн світу; окреслено цілі та нормативно-правове забезпечення державної стратегії інноваційного розвитку України; наведено проблеми, які стають на перешкоді інноваційного розвитку країни та шляхи їх подолання. Автором підкреслено, що важливими завданнями держави є: визначення пріоритетів інноваційного розвитку в умовах обмеженості ресурсів; вироблення інноваційної та науково-промислової політики, що відображає взаємні інтереси науки, промисловості, інвесторів; державна підтримка (у вигляді прямого бюджетного фінансування) великомасштабних досліджень та подальшого впровадження отриманих результатів у виробництво; забезпечення умов, необхідних для ефективного, «цивілізованого» функціонування інноваційного ринку. Отримані в ході дослідження результати сприятимуть удосконаленню стратегічного державного управління інноваційним розвитком економіки України з урахуванням його циклічності та тривалості сучасної соціально-економічної кризи.

Ключові слова: державне регулювання, економіка, економічна криза, економічний розвиток, інновації, інноваційний розвиток, підприємство, стратегія, трансформації, управління.

Постановка проблеми. Розвиток національної економіки на сучасному етапі є найбільш складним з часів незалежності України. Світова економічна криза, яка викликана поширенням COVID-19, значно змінила вимоги щодо ведення підприємницької діяльності та актуалізувала необхідність пристосування ринку до нових реалій. Але водночас внутрішні проблеми стану національної економіки України значно ускладнюють адаптацію підприємств до інноваційного напрямку розвитку. Йдеться про недосконалість законодавчої бази, військові дії на сході України, слабкість інституціонального середовища інноваційного підприємництва, зміни політичної кон'юнктури тощо.

Державне управління інноваційним розвитком являє собою напрями правового, економічного та політичного характеру, що сприяють розвитку інноваційної діяльності в країні, враховують інтереси всіх суб'єктів економічної діяльності та всіх інститутів держави [1, с. 129]. Ефективне державне управління інноваційним розвитком має ґрунтуватися на критичному оцінюванні реального стану та визначенні найважливіших проблем інновацій-

ного підприємництва. Розвиток національної економіки має відбуватися з урахуванням заходів захисту інноваційних систем, систематизації стратегії зі стимулювання нововведень та формування концепції відновлення розвитку інноваційного підприємництва за рахунок впровадження необхідних реформ у сфері державного управління інноваційної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти стратегічного управління інноваційним розвитком на державному рівні завжди перебували під пильною увагою закордонних і вітчизняних дослідників. У працях Ф. Агійона, Г. Александера, О. Амоші, Дж. Бейлі, Т. Бова, В. Бондарчука, З. Варналія, П. Друкера, М. Зось-Кіора, Я. Кука, О. Лапка, І. Луцків, І. Маркіної, Ф. Модільяні, Ж. Сейя, І. Семенова, М. Скиби, І. Фішера, В. Шевчука, Й. Шумпетера, І. Штулер, З. Юринця та інших вчених здійснено огляд та обґрунтування різноманітного інструментарію державної підтримки з урахуванням особливостей розвитку бізнесу та можливостей держави: визначено роль державного регулювання і підтримки системи інноваційного розвитку [2, с. 94]; розкрито основні засади формування механізму державного управління функціонуванням національної інноваційної системи [3, с. 133]; вивчено ступінь правового забезпечення державного регулювання інноваційного розвитку в Україні [4, с. 96]; конкретизовано завдання для вітчизняної інноваційно-інвестиційної політики [5, с. 76]; запропоновано заходи та напрями державної підтримки інноваційного розвитку в рамках системи «держава – наука – підприємництво – бізнес» [6, с. 41]; надано практичні рекомендації щодо підвищення ефективності впливу держав у сфері інноваційної діяльності [7, с. 510]; висвітлено питання розробки інноваційних проєктів та аналізу економічної ефективності їх результатів [8].

Незважаючи на значний теоретико-методологічний масив досліджень з проблематики, що розглядається, на сьогодні не визначено найефективніший стратегічний інструментарій формування державного регулювання розвитку інноваційного підприємництва в умовах викликів економіки.

Мета статті. Метою статті є обґрунтування теоретико-методологічних положень та практичних рекомендацій стосовно державного регулювання та стратегічного управління інноваційним розвитком в умовах трансформації національної економіки.

Виклад основного матеріалу. Стійке економічне зростання в сучасних умовах нерозривно пов'язане з інноваційною стратегією розвитку економіки. Стратегія інноваційного розвитку, з одного боку, покликана регулювати функціонування інноваційної сфери, тобто належить до горизонтальної складової соціально-економічної політики, а з іншого – включає в себе окремі економіко-мотиваційні елементи (наприклад, податкове регулювання інноваційної діяльності). Ієрархічна структура стратегії інноваційного розвитку пов'язана з виділенням чотирьох стратегічних рівнів управління: макrorівня, регіонального рівня, галузевого рівня та мікрорівня [1, с. 131; 4, с. 93].

Під макроекономічною стратегією інноваційного розвитку розуміється система заходів, напрямів діяльності держави, що мають на меті створення комплексного механізму підтримки інноваційної діяльності, підвищення конкурентоспроможності національної наукомісткої продукції через систему інституційних перетворень, розробку та вдосконалення нормативно-правової бази та розвиток інфраструктури інноваційного процесу [9, с. 44]. Методологічна постановка проблеми інноваційного регулювання дозволяє виділити три основні завдання, які вирішуються у рамках формування макроінноваційної політики:

- забезпечення інноваційної безпеки країни;
- виявлення та реалізація державних інноваційних пріоритетів;
- створення умов для інноваційної активності суб'єктів господарювання.

Регіональна та галузева стратегії інноваційного розвитку разом та окремо є політиками мезорівня (середнього рівня). Регіональна стратегія інноваційного розвитку спрямована на прив'язку діяльності підприємства до досягнення цілей регіону, зокрема інноваційних. Залежно від того, що являє собою регіон, які його цілі, визначається тип регіональної стратегії. Оскільки підприємство територіально прив'язане до регіону, воно не може безпосередньо суперечити його політиці та має враховувати при формуванні своєї стратегії інноваційного розвитку регіональні інтереси [7, с. 511].

Переходячи до завдань мезорівня, слід зазначити, що проблеми макрорівня у цьому випадку трансформуються у відповідні проблеми мезорівня: макроінноваційна безпека – на регіональну та галузеву інноваційну безпеку; державні пріоритети – у регіональні та галузеві; інноваційна активність – у проблему посилення інноваційної активності в регіоні та стимулювання підвищення інноваційного потенціалу регіону, а також активізації інноваційної діяльності усередині асоціативних галузевих утворень (рис. 1).

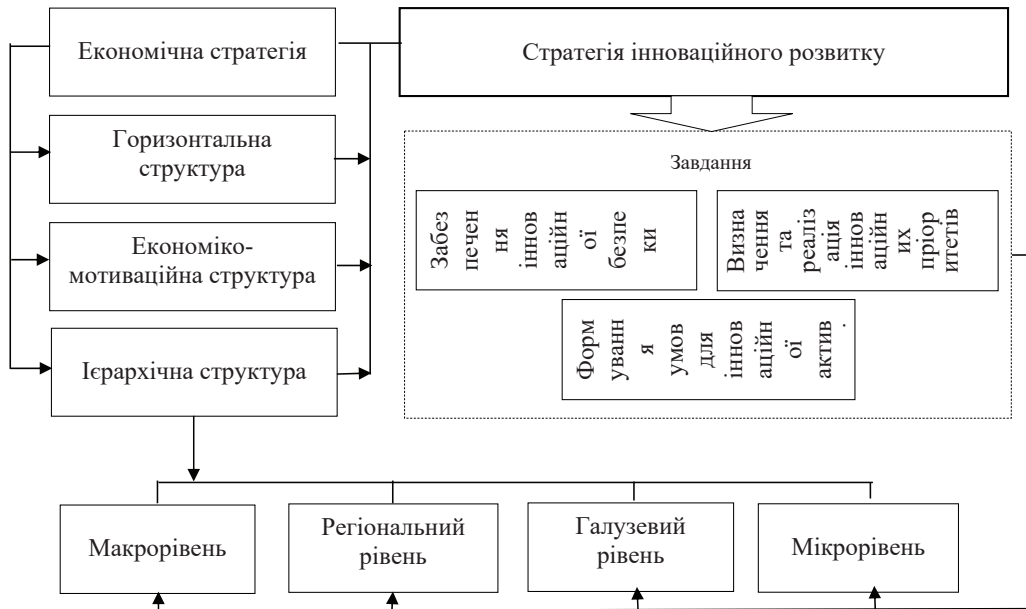


Рис. 1. Рівні та завдання стратегії інноваційного розвитку

Мікрорівень – це рівень окремих підприємств та організацій. У свою чергу, він також може бути розкладений на структурні складові з вертикальним взаємозв'язком. Стратегія інноваційного розвитку на рівні підприємства чи мікрорівні дуже залежить від інноваційних стратегій вищих рівнів.

Розробляючи стратегію інноваційного розвитку, суспільство керується метою, яка визначається на тривалу перспективу. Але на окремих етапах, як правило, переломних, такої мети може і не бути. У цьому випадку горизонти стратегічного планування інноваційного розвитку звужуються. Однак у всіх випадках стратегія інноваційного розвитку включає в себе цілі та засоби їх досягнення. П. Вельфенс поділяє цілі на комплементарні (що доповнюють одна одну), нейтральні та конфліктні [10].

Держава має бути зацікавлена у підвищенні конкурентоспроможності шляхом реалізації інноваційної стратегії. Основними цілями державної стратегії інноваційного розвитку є забезпечення довгострокового сталого розвитку держави, формування економіки знань у країні, розвиток та ефективне використання інноваційного потенціалу, а також матеріальних та фінансових ресурсів, що спрямовуються на створення наукомістких технологій, товарів (робіт, послуг), випуск наукомісткої, конкурентоспроможної продукції (рис. 2).

На нашу думку, головною є інтеграція розрізнених інноваційних зусиль різних суб'єктів, зацікавлених в економічному розвитку, та побудова системи довгострокового та сталого управління. При цьому зробити це з урахуванням горизонтальних зв'язків в управлінні, тобто створення міжорганізаційних мереж та державно-приватного партнерства для інноваційного розвитку економіки.

Сьогодні у розвинутих країнах світу основним фактором економічного зростання стає не капітал та засоби виробництва, а знання та нові ідеї, що забезпечують випуск інтелектуальної, конкурентоспроможної продукції високої якості. У цей час динамічний розвиток держав та висока якість життя населення забезпечуються саме інноваційно-інтелектуальним характером економіки [11, с. 233].

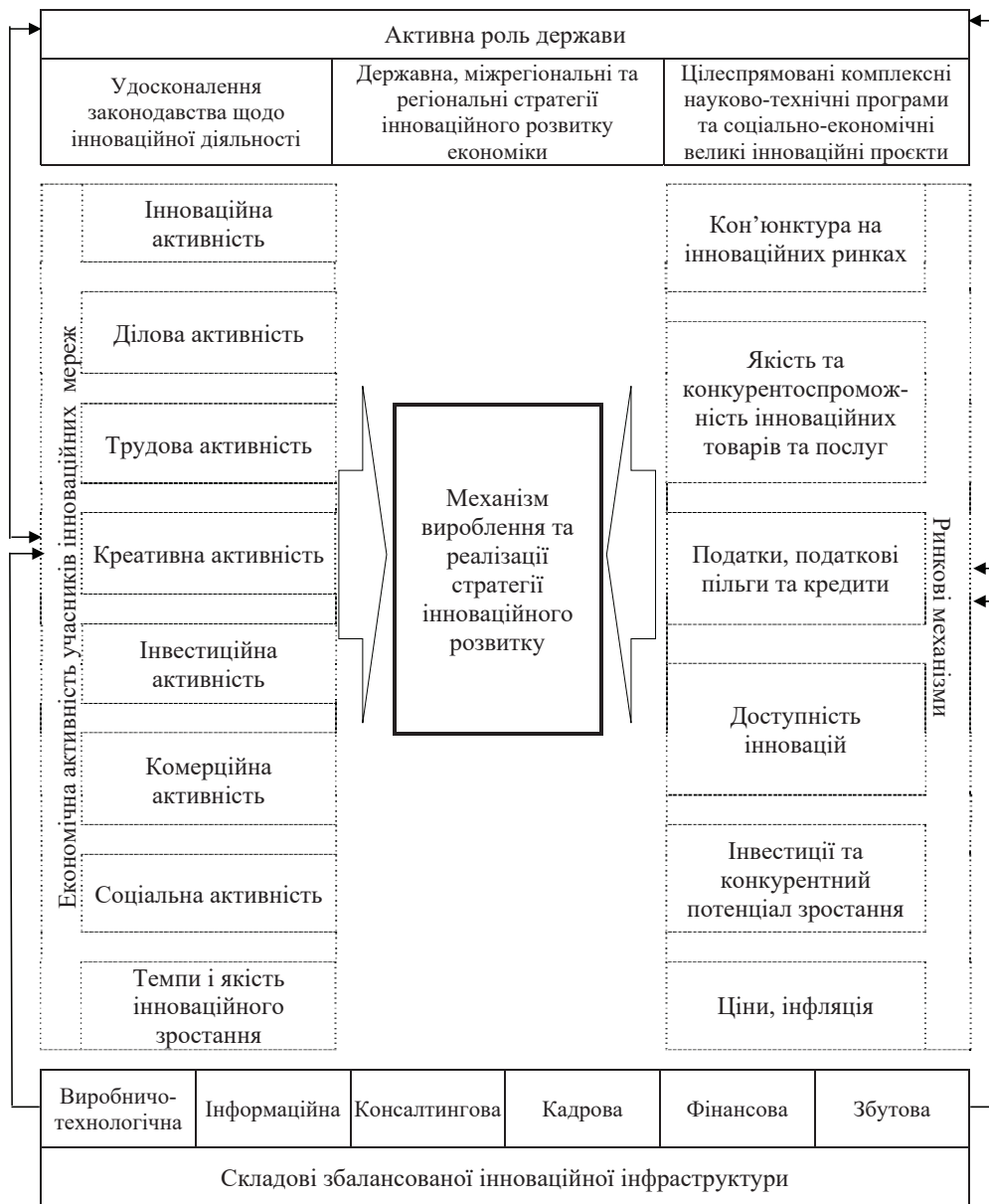


Рис. 2. Фактори розвитку інноваційної економіки

На етапі розвитку світової економіки можна виділити три основні типи моделей науково-інноваційного розвитку розвинутих країн:

– країни, орієнтовані на лідерство в науці, реалізацію великомасштабних цільових проєктів, що охоплюють усі стадії науково-виробничого циклу, як правило, із значною часткою науково-інноваційного потенціалу в оборонному секторі;

– країни, орієнтовані на поширення нововведень, створення сприятливого інноваційного середовища, раціоналізацію всієї структури економіки;

– країни, що стимулюють нововведення шляхом розвитку інноваційної інфраструктури, забезпечення сприйнятливості до здобутків світового науково-технічного прогресу, координації дій різних секторів у галузі науки і технологій.

На перший план висувається завдання створення державою загальних умов розвитку підприємництва та інноваційної діяльності; створення середовища, що стимулює інноваційний ризик, сприяє залученню приватного та іноземного капіталу у створення наукоміської продукції, стимулювання різних форм кооперації між державним та підприємницьким секторами наукової та промислової діяльності. Саме партнерство держави та приватного бізнесу знижує ризики неефективних рішень у сфері інноваційної діяльності.

Основні тенденції діяльності держави в інноваційній сфері розвинутих країн привели до формування універсальних, перевірених світовою практикою та доведених рекомендацій щодо змісту та основних завдань державної підтримки інноваційної діяльності, до основних з яких можна віднести:

– ухвалення відповідних нормативно-правових рішень у сферах, які традиційно закріплені за державою;

– активне сприяння трансферу технологій, створених у зонах традиційної відповідальності держави;

– відігравання провідної ролі у кооперації партнерства держави та приватного сектора у всіх напрямках інноваційної діяльності, по можливості брати участь у тих чи інших вузлах «ланцюжка» створення інновацій, які мають як велику суспільну користь, так і значущість для приватного сектора;

– фокусування національних зусиль на технологіях, що є критичними для зростаючої економіки [11, с. 235; 12, с. 84].

На нашу думку, необхідність активної участі держави в інноваційному процесі, у виробленні та реалізації стратегії інноваційного прориву диктується кількома факторами:

1. Обов'язок держави – об'ємне та довгострокове бачення, прийняття стратегічних рішень з урахуванням усіх можливих наслідків.

2. Держава формує інноваційний клімат, загальні правові рамки та норми здійснення інноваційної діяльності з урахуванням специфічних умов її здійснення та високого ризику.

3. Держава має взяти на себе вибір стратегії та здійснення інновацій у неринковому секторі економіки.

4. Держава не може опинитися осторонь від освоєння та поширення базисних інновацій у ринковому секторі економіки.

5. Держава має сприяти розвитку інноваційної інфраструктури та малого інноваційного бізнесу.

6. Безпосередній предмет турботи держави – підготовка кадрового потенціалу для інноваційного прориву.

7. Важливим полем інноваційної діяльності держави є регламентація та захист інтелектуальної власності, її використання як у країні, так і за кордоном.

Вважаємо, що в умовах переходу економіки на інноваційний шлях розвитку інноваційна стратегія має зайняти принципово нове місце у всій системі державного регулювання. Вона вже не може являти собою якийсь відокремлений фрагмент у стратегії соціально-економічного розвитку, а стає у центрі системи державного регулювання та пронизує собою всі її аспекти. Вона має бути акцентована на стимулювання трансферу знань, що набуває форми трансферу технологій.

Варто підкреслити, що важливими завданнями держави є: визначення пріоритетів інноваційного розвитку в умовах обмеженості ресурсів; вироблення інноваційної та науково-промислової політики, що відображає взаємні інтереси науки, промисловості, інвесторів;

державна підтримка (у вигляді прямого бюджетного фінансування) великомасштабних досліджень та подальшого впровадження здобутих результатів у виробництво; забезпечення умов, необхідних для ефективного, «цивілізованого» функціонування інноваційного ринку.

Оскільки джерел генерування знань у новому суспільстві стає все більше, то особливої актуальності набуває підтримка систем взаємодії різних джерел знання, розповсюдження різноманітних знань, що генеруються різноманітними продуцентами. Без зовнішньої підтримки виробнику і споживачеві знань часто просто неможливо знайти один одного, не говорячи вже про взаємодії. Найбільш наочний приклад – це державна підтримка консорціумів науково-дослідних інститутів, університетів з високотехнологічними промисловими підприємствами, спрямованими на взаємне збагачення цих двох структур знаннями [6, с. 41].

Пріоритетні, законодавчо встановлені напрями інноваційної діяльності орієнтовані, насамперед, на підвищення експортного потенціалу та забезпечення соціально-економічних потреб населення у високотехнологічній, конкурентоспроможній, екологічно чистій продукції та якісних послугах. Зрозуміло, що для України, в умовах обмеженості фінансових ресурсів, реалізація одразу всіх напрямів є нереальною. Потрібні дійові заходи, які б надавали можливість реалізовувати невелику кількість проривних інноваційних проєктів і залучати кошти для подальшого розвитку інноваційних ідей за обмеженого бюджетного фінансування.

Сьогодні найбільшими проблемами, які стають на перешкоді інноваційного розвитку України, є:

- сумнівність отримання достовірної оцінки та визначення конкретного економічного ефекту від обраних інноваційних проєктів;
- неопрацьованість методичних основ розробки й експертизи стратегічних і середньострокових пріоритетів інноваційного розвитку;
- відсутність чіткого алгоритму процедури утворення системи загальнодержавних пріоритетів та критеріальної бази;
- недосконалий механізм формування ієрархії пріоритетів з урахуванням результатів виконання Державної програми прогнозування науково-технологічного й інноваційного розвитку у попередніх роках;
- державна підтримка незначної кількості інноваційних проєктів, оскільки більшість проєктів належить до інвестиційної сфери;
- невизначеність рівня якості управління реалізацією пріоритетів і контролю ефективності цього процесу;
- практично відсутність залучення підприємництва, наукової громадськості;
- основний наголос ставиться на дослідженнях та розробках, які вже досягли світового рівня, а не на тих, які можуть у перспективі вивести на світовий ринок задля розвитку держави;
- доволі не обґрунтований вибір окремих галузей, як пріоритетних з метою підвищення конкурентоспроможності держави, наприклад, АПК чи легка промисловість не спроможні стати ключовими в економічному зростанні країни через високу конкурентоспроможність зарубіжних країн.

У сучасних ринково-економічних умовах, інноваційні підприємства прагнуть до скорочення виробничого циклу та підвищення темпів життєздатності інновації. Отже, теоретичне осмислення особливостей здійснення стратегічного управління інноваційним розвитком на державному рівні потребує постійного оцінювання та перегляду як інструментів державної підтримки, так і вироблення нових з урахуванням політичних тенденцій, швидкоплинності інституціонального середовища, кон'юнктурних змін, які формуються під впливом трансформації національної економіки. Усе це потребує масштабних часових витрат та залучення широкого кола інноваційного потенціалу з повною активізацією виробничих потужностей і підтримкою держави.

Складна політично-економічна ситуація в Україні вимагає перегляду пріоритетів інноваційного розвитку для уточнення та встановлення таких напрямів, які відповідатимуть сучасним цілям і завданням розвитку інноваційної економіки.

На нашу думку, як в Законі України «Про інноваційну діяльність» [13], так і в Господарському кодексі [14] варто визначити суть, організаційно-правові форми та спектр діяльності (в тому числі і фінансування) інфраструктури підтримки інновацій та бізнесу, яка включає в себе: наукові парки, технопарки, бізнес-інкубатори, структуру з трансферу технологій тощо.

Закон України «Про інноваційну діяльність» «...визначає правові, економічні та організаційні засади державного регулювання інноваційної діяльності в Україні, встановлює форми стимулювання державою інноваційних процесів і спрямований на підтримку розвитку економіки України інноваційним шляхом». У цьому Законі зазначено, що «головною метою державної інноваційної політики є створення соціально-економічних, організаційних і правових умов для ефективного відтворення, розвитку й використання науково-технічного потенціалу країни, забезпечення впровадження сучасних екологічно чистих, безпечних, енерго- та ресурсозберігаючих технологій, виробництва та реалізації нових видів конкурентоспроможної продукції» [13].

У Законі «Про наукову і науково-технічну діяльність» [15] вперше чітко визначено функції і взаємовідносини науки і органів державної влади. Стисло виклавши повноваження у цій сфері, закон покликаний створити дійовий механізм визначення науково-технологічних та інноваційних пріоритетів.

Закон «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» [16] окреслює коло перспективних галузей науки та промисловості, яким може надаватися державна підтримка. У цьому Законі простежується думка про перехід від непрямой підтримки інновацій (на основі податкових пільг) до прямого субсидування через пільгові кредити, гранти та державні замовлення.

За період з 1994 р. схвалено майже 50 стратегічних документів щодо розвитку інновацій. На сьогодні налічується більше 20 стратегій, 85 концепцій, 20 ключових напрямів реформування чи розвитку певних сфер діяльності в Україні. Однак, на нашу думку, вони мають виключно галузевий характер (йдеться про Стратегію розвитку промислового комплексу України, Стратегію низьковуглецевого розвитку до 2050 року, Стратегію розвитку експорту продукції сільськогосподарства, харчової та переробної промисловості до 2026 року та ін.).

Висновки. У процесі дослідження питання державного регулювання інноваційної діяльності нами встановлено, що вагомими інструментами, які застосовуються в багатьох країнах для стимулювання інноваційної економіки, є податкові заохочення і пряме фінансування інновацій урядом. Україна має науково-технологічний потенціал; розробляються унікальні продукти і технології, але для їх реалізації необхідна ефективна державна підтримка та передбачені законом можливості залучення різноманітних джерел фінансування. Отже, держава має створювати умови для активізації національного науково-технічного потенціалу та формування сприятливого середовища для інноваційного розвитку, впровадження нових технологічних укладів, подолання розривів між наукою та виробництвом, забезпечення реального трансферу технологій. Дифузія та трансфер інновацій до інших сфер економіки забезпечать формування високотехнологічних кластерів, здатних модернізувати економіку загалом. Вважаємо, що сутність механізму реалізації стратегії інноваційного розвитку полягає у цілеспрямованому та скоординованому впливі органів управління, бізнес-структур та громадського сектора на соціально-економічні процеси з метою формування стійких та позитивних змін змісту, технології та результатів цих процесів, що відповідають сучасним та майбутнім вимогам навколишнього ринкового середовища.

Список використаних джерел

1. Brockova K., Rossokha V., Chaban V., Zos-Kior M., Hnatenko I., Rubezhanska V. Economic mechanism of optimizing the innovation investment program of the development of agro-industrial production. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*. 2021. Vol. 43. No. 1. P. 129–135.

2. Бондарчук В.Д. Державне регулювання інноваційного розвитку регіону. *Економіка та держава*. 2010. № 5. С. 93–95.
3. Бова Т.В. Формування механізму державного управління функціонуванням національної інноваційної системи. *Економіка та держава*. 2010. № 4. С. 132–134.
4. Орлова-Курилова О. В. Умови формування інноваційної моделі економічного розвитку економіки України. *Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій ім. С. З. Гжицького. Серія «Економічні науки»*. 2017. Вип. 81. Т. 19. С. 93–97.
5. Маркіна І.А., Вороніна В.Л., Хорошко Д.Р. Управління інноваційним потенціалом як фактор стратегічного розвитку та конкурентних переваг підприємства. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2020. Вип. 3 (26). С. 76–81. URL: <http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/handle/123456789/9008>
6. Луциків І.В. Реалії практики державної підтримки у сфері забезпечення інноваційного розвитку економіки України. *Держава та регіони*. 2011. № 5. С. 38–41.
7. Zos-Kior M., Hnatenko I., Isai O., Shtuler I., Samborskyi O., Rubezhanska V. Management of Efficiency of the Energy and Resource Saving Innovative Projects at the Processing Enterprises. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*. 2020. Vol. 42. No. 4. P. 504–515. Doi: <https://doi.org/10.15544/mts.2020.52> <https://ejournals.vdu.lt/index.php/mtsrbid/article/view/2031/1482>
8. Markina I., Voronina V., Aksiuk Y. Marketing information for holding leading positions in the market segment of the grain processing enterprises. *Advances in Social Science, Education and Humanities Research: Proceedings of the 2nd International Conference on Social, Economic and Academic Leadership (ICSEAL 2018)*, 217, 193–201. URL: <https://www.atlantis-press.com/proceedings/icseal-18/25904312>
9. Малойван В.В. Інноваційна інфраструктура: методологічні засади правового регулювання. *Право та інновації*. 2015. № 2 (10). С. 43–48.
10. Вельфенс П. Основы экономической политики. 2002. 477 с. URL: <https://www.twirpx.com/file/1896532/>
11. Юринець З.В. Іноземний досвід формування національних інноваційних систем та його реалії в Україні. *Вісник Львівського університету. Серія економічна*. 2014. Вип. 51. С. 230–236.
12. Козлова А.І. Етапи формування стратегій інноваційного розвитку в країнах ЄС. *Бізнесінформ*. 2013. № 4. С. 82–85. URL: https://www.business-inform.net/annotated-catalogue/?year=2013&abstract=2013_04_0&stqa=13&lang=ua
13. Про інноваційну діяльність: Закон України від 04.07.2002 № 40-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15#Text>
14. Господарський кодекс України. Кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>
15. Про наукову і науково-технічну діяльність: Закон України від 26.11.2015 № 848-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/848-19#Text>
16. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні: Закон України від 08.09.2011 № 3715-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3715-17#Text>

References

1. Brockova K., Rossokha V., Chaban V., Zos-Kior M., Hnatenko I., Rubezhanska V. (2021). Economic mechanism of optimizing the innovation investment program of the development of agro-industrial production. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*. Vol. 43. No. 1. Pp. 129-135.
2. Bondarchuk V.D. (2010). *Derzhavne rehulivannia innovatsiinoho rozvytku rehionu* [State regulation of innovative development of the region]. *Ekonomika ta derzhava* [Economy and state]. No. 5. Pp. 93-95.

3. Bova T.V. (2010). *Formuvannia mekhanizmu derzhavnoho upravlinnia funktsionuvanniam natsionalnoi innovatsiinoi systemy* [Formation of the mechanism of state management of functioning of national innovation system]. *Ekonomika ta derzhava* [Economy and state]. No. 4. Pp. 132-134.
4. Orlova-Kurylova O.V. (2017). *Umovy formuvannia innovatsiinoi modeli ekonomichnoho rozvytku ekonomiky Ukrainy* [Conditions for the formation of an innovative model of economic development of Ukraine's economy]. *Naukovyi visnykh Lvivskoho natsionalnoho universytetu veterynarnoi medytsyny ta biotekhnolohii im. S. Z. Hzhyskoho. Seriya "Ekonomichni nauky"* [Scientific spring of Lviv National University of Veterinary Medicine and Biotechnology. S. Gzhysky. Economic Sciences Series]. Vol. 81. T. 19. Pp. 93-97.
5. Markina I. A., Voronina V. L., Khoroshko D. R. (2020). *Upravlinnia innovatsiynym potentsialom yak factor stratehichnoho rozvytku ta konkurentnykh perevah pidpriemstva* [Management of innovation potential as a factor of strategic development and competitive advantages of the enterprise]. *Skhidna Yevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnia* [Eastern Europe: Economy, Business and Management]. No. 3 (26), Pp. 76-81. Available at: <http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/handle/123456789/9008> (accessed 15 November 2021).
6. Lutsyky I. V. (2011). *Realii praktyky derzhavnoi pidtrymky u sferi zabezpechennia innovatsiinoho rozvytku ekonomiky Ukrainy* [The realities of the practice of state support in the field of innovative development of Ukraine's economy]. *Derzhava ta rehiony* [State and regions]. No. 5. Pp. 38-41.
7. Zos-Kior M., Hnatenko I., Isai, O., Shtuler I., Samborskyi O., Rubezhanska V. (2020). Management of Efficiency of the Energy and Resource Saving Innovative Projects at the Processing Enterprises. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*. Vol. 42. No. 4. Pp. 504-515. Doi: <https://doi.org/10.15544/mts.2020.52> <https://ejournals.vdu.lt/index.php/mtsrbid/article/view/2031/1482> (accessed 30 November 2021).
8. Markina I., Voronina V., Aksiuk Y. (2018). Marketing information for holding leading positions in the market segment of the grain processing enterprises. *Advances in Social Science, Education and Humanities Research: Proceedings of the 2nd International Conference on Social, Economic and Academic Leadership (ICSEAL 2018)*, 217, 193-201. Available at: <https://www.atlantis-press.com/proceedings/icseal-18/25904312> (accessed 11 December 2021)
9. Maloivan V. V. (2015). *Innovatsiina infrastruktura: metodolohichni zasady pravovoho rehuliuvannia* [Innovation infrastructure: methodological principles of legal regulation]. *Pravo ta innovatsii* [Law and innovation]. No. 2 (10). Pp. 43-48.
10. Vel'fens P. (2002). *Osnovy jekonomicheskoy politiki* [Fundamentals of Economic Policy]. Available at: <https://www.twirpx.com/file/1896532/> (accessed 05 December 2021).
11. Yurynets Z. V. (2014). *Inozemnyi dosvid formuvannia natsionalnykh innovatsiinykh system ta yoho realii v Ukraini* [Foreign experience in the formation of national innovation systems and its realities in Ukraine]. *Visnyk Lvivskoho universytetu. Seriya ekonomichna* [Bulletin of Lviv University. The series is economic]. Vol. 51. Pp. 230-236.
12. Kozlova A. I. (2013). *Etapy formuvannia stratehii innovatsiinoho rozvytku v krainakh YeS*. [Stages of formation of strategies of innovative development in the EU countries]. *Biznesinform* [Business information]. No. 4. Pp. 82-85. Available at: https://www.business-inform.net/annotated-catalogue/?year=2013&abstract=2013_04_0&stqa=13&lang=ua (accessed 05 December 2021).
13. The Verkhovna Rada of Ukraine (2012). The Law of Ukraine «On innovation activity», available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/40-15> (accessed 10 December 2021).
14. The Verkhovna Rada of Ukraine (2003). Code of Ukraine “Commercial Code of Ukraine”, available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text> (accessed 10 December 2021).
15. The Verkhovna Rada of Ukraine (2015). The Law of Ukraine “About scientific and scientific-technical activity”, available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/848-19#Text> (accessed 11 December 2021).

16. The Verkhovna Rada of Ukraine (2011). The Law of Ukraine “On priority areas of innovation in Ukraine”, available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3715-17#Text> (accessed 11 December 2021).

STRATEGIC MANAGEMENT OF INNOVATIVE DEVELOPMENT AT THE STATE LEVEL

Victoriia L. Voronina, Poltava State Agrarian University (Ukraine).

E-mail: vivoronina1@gmail.com

DOI: 10.32342/2616-3853-2021-1-14-3

Key words: *state regulation, economy, economic crisis, economic development, innovations, innovative development, enterprise, strategy, transformations, management.*

The article notes that in the transition to an innovative model of economic development, the state becomes the main author who develops a national development strategy, creates the basic conditions for innovative development, mechanisms of self-regulation and the formation of effective institutions of innovation environment. Public administration of innovative development is an area of legal, economic and political nature that promotes the development of innovation in the country, taking into account the interests of all economic actors and all institutions of the state. The article substantiates the theoretical and methodological provisions and practical recommendations for state regulation and strategic management of innovative development in the transformation of the national economy. The levels of the hierarchical structure of the innovation development strategy are considered; the factors of economic growth in developed countries are reviewed; the goals and normative-legal support of the state strategy of innovative development of Ukraine are outlined; the problems that stand in the way of innovative development of the country and ways to overcome them are named. The author emphasizes that the important tasks of the state are: determining the priorities of innovative development in conditions of limited resources; development of innovation and scientific-industrial policy that reflects the mutual interests of science, industry, investors; state support (in the form of direct budget funding) for large-scale research and further implementation of the results in production; providing the conditions necessary for the effective, «civilized» functioning of the innovation market. The results obtained during the study will contribute to the improvement of strategic public administration of innovative development of Ukraine's economy, taking into account its cyclical nature and duration of the current socio-economic crisis.

Одержано 20.09.2021.

УДК 338.1

DOI: 10.32342/2616-3853-2021-1-14-4

А.О. ЗАДОЯ,*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри глобальної економіки
Університету імені Альфреда Нобеля (м. Дніпро)***С.Б. ХОЛОД,***доктор економічних наук, доцент, ректор
Університету імені Альфреда Нобеля (м. Дніпро)*

ЕКСТЕНСИВНЕ ТА ІНТЕНСИВНЕ ВІДТВОРЕННЯ: СПІВВІДНОШЕННЯ ФАКТОРІВ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Статтю присвячено розробці методики оцінки співвідношення екстенсивних та інтенсивних факторів економічного зростання та її використання для оцінки ситуації в українській економіці. Екстенсивний розвиток, в основі якого лежить кількісне зростання використовуваних факторів виробництва на певних етапах, може забезпечувати бажане збільшення ВВП. Однак з точки зору історичної перспективи їх потенціал обмежений. Тому загальносвітовою тенденцією є посилення інтенсивних факторів, які базуються на зростанні віддачі факторів виробництва, їх постійному вдосконаленні на базі сучасних інноваційних процесів. Автором проведено критичний аналіз існуючих варіантів розрахунку співвідношення екстенсивних та інтенсивних факторів економічного зростання і запропоновано власну методику, яка передбачає використання граничної норми заміщення факторів виробництва для розрахунку їх загального обсягу. Її дієздатність перевірялася на аналізі економік розвинутих країн. Однак використати цей підхід для оцінки української економіки виявилось неможливим через значний суб'єктивізм у формуванні статистичної інформації, перш за все, щодо вартості основних засобів. Кореляційний аналіз не показав тісної залежності між продуктивністю праці та її фондоозброєністю. Разом з тим використання методик непрямої оцінки обсягів залучених у виробництво ресурсів та порівняння їх динаміки з динамікою ВВП дозволили стверджувати, що у ті періоди, коли економіка демонструвала загальне зростання (2001–2005 та 2016–2019 рр.), його основним джерелом були саме екстенсивні фактори, які зростали зі значним випередженням порівняно з обсягами виробництва. Як наслідок, показники, що характеризують ефективність використання ресурсів, погіршувалися. Навпаки, у період кризових ситуацій (2006–2010 та 2011–2015 рр.) обсяги факторів виробництва, що використовувалися, або не зростали, або навіть взагалі скорочувалися. Особливо це стосується валових накопичень. Зниження обсягів виробництва меншою мірою, ніж зниження обсягів використовуваних ресурсів досягалося саме за рахунок зростання їх віддачі. Обсяги використовуваних ресурсів є більш чутливими до кризових явищ, ніж ефективність їх використання. Про це свідчить аналіз даних за 2009 та 2014–2015 рр., коли реальний ВВП України скорочувався. У цілому ж зростання ВВП у нашій країні досягається виключно за рахунок екстенсивних факторів, тоді як їх віддача залишається на всього низькому рівні. Тому без інноваційного прориву шансів скоротити своє відставання від світу в Україні дуже мало.

Ключові слова: економічне зростання, екстенсивні та інтенсивні фактори, індексний метод, гранична норма заміщення факторів виробництва.

Постановка проблеми. Питання прискорення економічного зростання набули сьогодні вирішального значення для України. Тривалий період нестабільності економічної динаміки, викликаний дією різних факторів (від світової кризи 2009 р.,

тимчасової втрати території в результаті зовнішньої агресії до всеохоплюючої пандемії), не сприяв скороченню відставання нашої економіки від провідних країн Європи, а за деякими показниками збільшив його. За даними Світового банку, ВВП на душу населення (розрахований за паритетом купівельної спроможності) в Україні менший середньосвітового показника (у 2020 р. для світу цей показник був 17 109 дол., а для України – 13 056 дол.) і становить лише 29,3% від середнього показника для ЄС [1].

Дослідженню проблем темпів економічного зростання приділяється значна увага у наукових дослідженнях як закордонних вчених, так і вітчизняних. Достатньо назвати імена таких відомих дослідників минулого та сучасності, як: О. Амоша, А. Гальчинський, Я. Жаліло, В. Гейць, А. Дарешвар, В. Естерлі, С. Кузнець, Р. Лукас, А. Сміт, Дж. Стігліц, Й. Шумпетер та багато інших. Економічне зростання досліджувалося всебічно, з глибоким аналізом його факторів і темпів.

Разом з тим останніми роками спостерігається зменшення уваги до якості самого зростання. Навіть більше уваги приділяється результатам зростання, ніж факторам, за рахунок яких воно може досягатися. «Головна проблема України у майбутньому, – зазначає О.П. Хаєцька, – полягатиме не в тому, щоб досягти високого зростання протягом наступних років, а в тому, щоб економічне зростання було тривалим, швидшим і інклюзивним» [2]. Дійсно, інклюзивність економічного зростання є важливою характеристикою цього процесу. Але тривалість і якість зростання може бути досягнута лише за умови відповідного співвідношення ключових джерел збільшення результатів економічної діяльності.

На наш погляд, сьогодні необґрунтовано обділена увагою проблема співвідношення екстенсивних та інтенсивних факторів у збільшенні обсягів виробництва. Навпаки, значна увага приділяється так званим «вичерпним» факторам, які можуть лише разово змінити показники та не мають тривалого характеру дії. Звичайно потрібно виводити українську економіку з «тіні». І цю проблему потрібно вирішувати, оскільки вона стає на заваді реалізації інших напрямів розвитку. Але якщо навіть уявити собі, що вдасться всю тіньову економіку вивести в офіційну, то і в цьому випадку ВВП зросте лише на 25–30%, що аж ніяк не вирішить проблему відставання від світу (Україна навіть не досягне середньосвітового показника ВВП на душу населення). Тому розв'язуючи тактичні завдання, аж ніяк не слід забувати саме про питання економічної стратегії країни.

Метою нашого дослідження є аналіз екстенсивного та інтенсивного типів розвитку та оцінка їх співвідношення в економіці України за останні десятиліття.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теорія екстенсивного та інтенсивного типів розвитку активно досліджувалася в останній третині XX ст.. У XXI ст. під впливом нових актуальних проблем (сталий розвиток, інклюзивний розвиток) питання інтенсифікації відійшли на другий план. Однак проблема ефективного використання наявних у суспільстві ресурсів нікуди не зникла. І вона у різних варіантах залишається тематикою наукових досліджень.

Серед праць, присвячених дослідженню типів економічного розвитку, слід виділити статтю Н.І. Верхоглядової та С.А. Дробот, у якій робиться спроба обґрунтувати виділення та провести компаративний аналіз трьох типів економічного розвитку: екстенсивного, інтенсивного та інноваційного [3]. І хоча більшість положень статті є справедливими, ми не можемо погодитися з виділенням перелічених типів як явищ одного порядку. По-перше, фактично будь-який суспільний розвиток передбачає одночасне збільшення використання певних ресурсів, зміну показників результативності їх використання та запровадження певних інновацій. У чистому вигляді жодного з варіантів розвитку просто не існує. По-друге, згідно з авторською позицією, джерелом екстенсивного розвитку є виробничі фактори, а інтенсивного – інвестиції. Однак, з одного боку, результатом інвестування і є створення додаткових факторів виробництва (основних засобів), а з іншого – вони є умовою реалізації інновацій. По-третє, визначити, який тип економічного розвитку властивий для тієї чи іншої ситуації, можна лише на підставі відносного переважання тих чи інших факторів економічного зростання,

усвідомлюючи, що інші фактори теж діють. По-четверте, екстенсивне та інтенсивне зростання є протилежностями (за рахунок зростання кількості факторів виробництва чи за рахунок зростання їх віддачі). А от інноваційний розвиток є протилежністю традиційного, і тому не може розглядатися як третій варіант.

Цікаве дослідження співвідношення екстенсивних та інтенсивних факторів у розвитку економіки України провела Т.Є. Трубнік, яка, базуючись на методології, розробленій О. Осауленко, спробувала розрахувати коефіцієнт інтенсифікації як відношення коефіцієнта інтенсивних факторів до коефіцієнта екстенсивних факторів. Кожен з цих коефіцієнтів розраховується шляхом множення індексів, що характеризують динаміку продуктивності праці, капіталовіддачі та матеріаломісткості (для інтенсивних факторів) і зайнятого населення, основних засобів та проміжного продукту (для екстенсивних факторів) [4]. Отримані результати показали, що за період з 2005 по 2011 рр. в Україні переважали екстенсивні фактори зростання. Більше того, узагальнений коефіцієнт інтенсивних факторів взагалі був меншим за одиницю, що є свідченням зниження ефективності національної економіки взагалі.

Погоджуючись з основними висновками, зробленими автором статті, слід висловити низку зауважень щодо використаної методики розрахунку. По-перше, автор зазначає, яким чином враховувалося зростання вартості основних засобів, задіяних в економіці, в результаті інфляції. Судячи зі статті, автор взагалі не переймається цією проблемою. Адже за її розрахунками, наприклад, у 2010 р. порівняно з попереднім роком вартість основних засобів зросла в 1,5 рази, що явно є результатом інфляційних процесів. По-друге, частина індексів розраховується з використанням натуральних показників (зайняте населення та продуктивність праці), а частина – з використанням вартісних, що робить їх незіставними. По-третє, аналіз обмежився періодом лише у сім років, що навіть не охоплює усіх фаз традиційного середньострокового циклу, а тому не може дати достовірної інформації.

Результати дослідження. На нашу думку, для розрахунку узагальнюючого показника динаміки екстенсивних факторів слід, перш за все, привести їх до однакових одиниць вимірювання. Для цього необхідно визначити щось спільне в цих ресурсах та на цій підставі провести перерахунок. З мікроекономіки добре відомо, що однією з властивостей ресурсів є їх взаємозамінність, тобто певну кількість одного ресурсу можна замінити на певну кількість іншого. При цьому результат залишиться незмінним. Саме цей підхід використано нами у запропонованій методиці розрахунку співвідношення екстенсивних та інтенсивних факторів економічного зростання.

В економічній науці добре відомий вплив фондоозброєності (вартість основних засобів у розрахунку на одного працюючого) на рівень продуктивності праці. За допомогою кореляційно-регресивного аналізу можна встановити, наскільки зміниться продуктивність праці у національній економіці, якщо фондоозброєність зміниться на одиницю. Це у кінцевому рахунку дозволить відповісти на питання: яке збільшення основних фондів за своїм впливом на результат рівнозначне зростанню кількості зайнятих на одиницю. Саме такий розрахунок дозволяє привести різні ресурси до однієї і тієї ж єдності.

Проведені нами розрахунки на прикладі розвинутих європейських країн показали, що найбільш точно зв'язок між фондоозброєністю та продуктивністю праці виражає лінійне рівняння парної кореляції типу:

$$y = a_0 + a_1 x,$$

де y – продуктивність праці (ВВП у розрахунку на одного зайнятого);

x – фондоозброєність (вартість основних засобів у розрахунку на одного зайнятого).

Збільшення зайнятих в i -му році на 1 особу буде рівнозначним за своїм впливом на результат зростання продуктивності праці у на величину Δy :

$$\Delta y_i = (\text{ВВП}_i : K_{z_i}) : K_z,$$

де ВВП_i – валовий внутрішній продукт в i -му році;

Kz_i – кількість зайнятих в i -му році.

Разом з тим:

$$\Delta y_i = a \Delta x_i.$$

Тоді:

$$\Delta x_i = \Delta y_i : a.$$

Помноживши Δx_i на чисельність зайнятих у національній економіці відповідного року, отримаємо показник приросту основних засобів, який рівнозначний зростанню кількості зайнятих на одну особу. Цей показник і є коефіцієнтом заміщення робочої сили капіталом. Розділивши загальну вартість основних засобів на коефіцієнт заміщення, ми отримаємо вираження капіталу в умовно заміщеній праці. А далі, порівнюючи динаміку ВВП та суми загальних ресурсів праці і капіталу (виражених у кількості осіб), можна робити висновки про роль екстенсивних факторів в економічному зростанні.

На жаль, скористатися запропонованою методикою для розрахунку співвідношення екстенсивних та інтенсивних факторів в економіці України виявилось неможливим. І причина не в недоліках методики, а в недостовірності та розмитості інформаційної бази. Це стосується, перш за все, вартості основних засобів. Нами проведено розрахунки основних показників, які вимагаються методикою, для української економіки за період з 2000 по 2019 рр. (табл. 1).

Таблиця 1

Макроекономічні показники України за період з 2000 по 2019 рр.*

Рік	ВВП у поточних цінах (млрд грн)	ВВП в цінах попереднього року (млрд грн)	ВВП в цінах 2010 р.	Первісна (переоцінена) вартість основних засобів (млрд грн)	Вартість основних засобів у цінах попереднього року (млрд грн)	Вартість основних засобів у цінах 2010 р. (млрд грн)	Зайняте населення (тис. осіб)	ВВП на 1 зайнятого в цінах 2010 р. (тис. грн)	Фондоозброєність праці (тис. грн)
2000	170,1	138,2	708,9	828,8	673,3	3032,7	20175,0	35,1	150,3
2001	204,2	186,0	775,1	915,5	833,8	3050,8	19971,5	38,8	152,8
2002	225,8	214,8	815,5	964,8	918,0	3059,2	20091,2	40,6	152,3
2003	267,3	247,3	893,0	1026,2	949,3	3009,9	20163,3	44,3	149,3
2004	345,1	299,8	1001,7	1141,1	991,4	2907,9	20295,7	49,4	143,3
2005	441,5	355,5	1031,8	1276,2	1027,5	2618,5	20680,0	49,9	126,6
2006	544,2	474,5	1108,8	1568,9	1367,8	2806,5	20730,4	53,5	135,4
2007	720,7	585,5	1192,9	2047,4	1663,2	2975,2	20904,7	57,1	142,3
2008	948,1	737,2	1220,3	3149,6	2449,2	3559,1	20972,3	58,2	169,7
2009	913,3	808,2	1040,2	3903,7	3454,6	3903,7	20191,5	51,5	193,3
2010	1084,6	952,2	1084,6	6648,9	5837,5	5837,5	20266,0	53,5	288,0
2011	1302,1	1140,2	1140,2	7397,0	6477,2	5686,7	20324,2	56,1	279,8
2012	1459,1	1353,5	1185,2	9148,0	8486,1	6524,1	20354,3	58,2	320,5
2013	1522,7	1459,9	1185,9	10401,3	9972,5	7112,1	20404,1	58,1	348,6
2014	1586,9	1369,2	1066,3	13752,1	11865,5	8113,2	18073,3	59,0	448,9
2015	1988,5	1431,6	962,0	7641,4	5501,3	3245,6	16443,2	58,5	197,4
2016	2385,4	2033,6	983,8	8177,4	6971,4	2961,0	16276,9	60,4	181,9
2017	2983,9	2443,8	1007,9	7733,9	6334,1	2293,5	16156,4	62,4	142,0
2018	3560,6	3085,4	1042,2	9610,0	8327,6	2469,6	16360,9	63,7	150,9
2019	3978,4	3676,9	1076,2	9574,2	8848,6	2273,9	16578,3	64,9	137,2

*Розраховано за [5; 6].

Аналіз їх значень, динаміки та взаємозв'язків виявив таке:

1. Існує досить тісний зв'язок між обсягами ВВП в поточних цінах та вартістю основних засобів. Коефіцієнт кореляції становить 0,753. Однак є усі підстави вважати, що цей зв'язок обумовлений залежністю обох показників від рівня інфляції. Це припущення підтверджується вивченням залежності між скоригованими показниками.

2. Якщо за допомогою дефлятора перерахувати ВВП та основні засоби у цінах 2010 р. (нівелювати вплив інфляції), то взаємозалежність із суттєвої перетворюється на мало значущу: коефіцієнт кореляції дорівнює 0,408.

3. Розрахунки показують практичну відсутність зв'язку між темпами зростання реального ВВП та нарощуванням основних засобів. За досліджуваний період коефіцієнт кореляції між цими показниками складає лише 0,188.

4. Динаміка продуктивності праці в економіці в цілому (ВВП на одного зайнятого) та фондоозброєності (основні засоби у розрахунку на одного зайнятого) не демонструє взаємозв'язку між показниками: коефіцієнт кореляції дорівнює 0,270.

Усе це свідчить про те, що немає можливості навіть за допомогою дефлятора ВВП відобразити реальні зміни обсягів основних засобів, оскільки їх вартість зазнає значних впливів суб'єктивного фактора при переоцінці.

Враховуючи зазначені обставини для хоча б приблизної оцінки співвідношення екстенсивних та інтенсивних факторів економічного розвитку, ми змушені скористатися опосередкованими показниками залученого капіталу та праці. Усвідомлюючи наявність вагомих недоліків запропонованого варіанта, все-таки спробуємо виразити обсяги залученого капіталу через показник його щорічного накопичення, а обсяги залученої праці – через оплату праці найманих працівників. Вихідні дані для розрахунків наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Обсяги ВВП, валового накопичення та оплати праці найманих працівників (млрд грн)*

Рік	ВВП у поточних цінах	Валове накопичення основного капіталу	Оплата праці найманих працівників
2000	170,1	33,4	71,9
2001	204,2	40,2	86,4
2002	225,8	43,3	103,1
2003	267,3	55,1	122,2
2004	345,1	77,8	157,4
2005	441,5	97	216,6
2006	544,2	133,9	268,6
2007	720,7	198,3	351,9
2008	948,1	250,2	470,5
2009	913,3	167,6	451,3
2010	1084,6	195,9	540,7
2011	1302,1	241,8	636,7
2012	1459,1	283,1	736,5
2013	1522,7	263,7	763,2
2014	1586,9	224,3	734,9
2015	1988,5	269,4	777,6
2016	2385,4	368,7	873,8
2017	2983,9	470,3	1170,7
2018	3560,6	628,3	1472,3
2019	3978,4	700,6	1732,8

*Розраховано за [5; 6].

Звичайно, валові накопичення – це лише частина загального обсягу основних засобів, що використовується. Але з урахуванням високого ступеня зношення основних

засобів, який характерний для української економіки, можна з високою вірогідністю спрогнозувати, що економічна динаміка більшою мірою залежить саме від цієї частини капіталу, а не від його загальної вартості.

Оплата праці найманих працівників лише опосередковано відображає обсяги витрат власне праці. Разом з тим вона дає можливість оцінити вартість цих витрат, що для визначення ефективності господарювання має теж важливе значення. Є ще одна перевага у використанні цього показника: він виражається у тих же одиницях, що і валові накопичення, а тому є порівнянним з ними.

Таким чином, у подальших розрахунках загальна маса використовуваних ресурсів буде розраховуватися як сума щорічних валових накопичень основного капіталу та оплати праці найманих працівників.

Як перший крок проведемо коригування досліджуваних показників на дефлятор ВВП та виразимо їх у цінах попереднього року (табл. 3). Це дозволить розрахувати індекси реального ВВП, темпи зростання реальних валових накопичень, оплати праці найманих працівників та сумарних витрат ресурсів.

Таблиця 3

**Скориговані на дефлятор показники ВВП, валових накопичень
та оплати праці найманих працівників***

Рік	Дефлятор ВВП (разів)	ВВП у цінах попереднього року (млрд грн)	Валові накопичення у цінах попереднього року (млрд грн)	Оплата праці найманих працівників у цінах попереднього року (млрд грн)	Сума накопичення капіталу та оплати праці у цінах попереднього року (млрд грн)
2000	1,231	138,2	27,1	58,4	85,5
2001	1,098	186,0	36,6	78,7	115,3
2002	1,051	214,8	41,2	98,1	139,3
2003	1,081	247,3	51,0	113,0	164,0
2004	1,151	299,8	67,6	136,8	204,3
2005	1,242	355,5	78,1	174,4	252,5
2006	1,147	474,5	116,7	234,2	350,9
2007	1,231	585,5	161,1	285,9	447,0
2008	1,286	737,2	194,6	365,9	560,4
2009	1,13	808,2	148,3	399,4	547,7
2010	1,139	952,2	172,0	474,7	646,7
2011	1,142	1140,2	211,7	557,5	769,3
2012	1,078	1353,5	262,6	683,2	945,8
2013	1,043	1459,9	252,8	731,7	984,6
2014	1,159	1369,2	193,5	634,1	827,6
2015	1,389	1431,6	194,0	559,8	753,8
2016	1,173	2033,6	314,3	744,9	1059,2
2017	1,221	2443,8	385,2	958,8	1344,0
2018	1,154	3085,4	544,5	1275,8	1820,3
2019	1,082	3676,9	647,5	1601,5	2249,0

*Розраховано за [5; 6].

Використання кореляційного аналізу демонструє наявність досить тісного зв'язку між динамікою реального ВВП та залученими ресурсами. Зокрема для пари «темпи зростання реального ВВП – темпи зростання реальних валових накопичень» коефіцієнт кореляції становить 0,916. Для пари «темпи зростання реального ВВП – темпи зростання реальної оплати праці найманих працівників» він хоча і трохи нижчий, але

досить суттєвий – 0,884. Однак найвищу щільність демонструють показники «темпи зростання реального ВВП» та «обсяг використовуваних ресурсів» – 0,962.

З основ індексного аналізу випливає, що якщо відомі темпи зростання результату ($I_{\text{ВВП}}$) та темпи зростання екстенсивних факторів ($I_{\text{екс}}$), то динаміку інтенсивних факторів ($I_{\text{інт}}$) можна розрахувати шляхом ділення першого показника на другий:

$$I_{\text{ВВП}} = I_{\text{екс}} \times I_{\text{інт}}$$

$$I_{\text{інт}} = I_{\text{ВВП}} / I_{\text{екс}}$$

Скористаємося цим підходом для розрахунку динаміки екстенсивних та інтенсивних факторів в економіці України за останні 20 років (табл. 4).

Таблиця 4

Розрахунок динаміки екстенсивних та інтенсивних факторів, %*

Рік	Зростання ВВП	Зростання валових накопичень	Зростання заробітної плати	Зростання екстенсивних факторів	Зростання інтенсивних факторів
2001–2005	145,5	162,9	168,9	167,0	87,2
2006–2010	105,1	86,4	106,8	100,5	104,6
2011–2015	88,7	66,5	69,6	68,8	129,0
2016–2019	111,9	145,4	124,6	130,0	86,1
2000–2019	151,8	136,2	156,4	150,0	101,2

*Розраховано за: [5;6].

Якщо оцінювати весь досліджуваний період, то легко помітити, що за 2000–2019 рр. зростання ВВП (151,8%) по суті дорівнювало зростанню екстенсивних факторів (150,0%). Іншими словами, на кінець досліджуваного періоду ефективність використання факторів виробництва практично відповідала показнику на початок періоду. Разом з тим розрахунок співвідношення екстенсивних та інтенсивних факторів за п'ятирічками демонструє наявність різних тенденцій. Аналіз результатів дозволяє зробити такі висновки:

1. У ті періоди, коли економіка демонструвала загальне зростання (2001–2005 та 2016–2019 рр.), його основним джерелом були саме екстенсивні фактори, які зростали зі значним випередженням порівняно з обсягами виробництва. Як наслідок, показники, що характеризують ефективність використання ресурсів, погіршувалися.

2. Навпаки, у період кризових ситуацій (2006–2010 та 2011–2015 рр.) обсяги факторів виробництва, що використовувалися, або не зростали, або навіть взагалі скорочувалися. Особливо це стосується валових накопичень. Зниження обсягів виробництва меншою мірою, ніж зниження обсягів використовуваних ресурсів досягалося саме за рахунок зростання їх віддачі.

3. Обсяги використовуваних ресурсів є більш чутливими до кризових явищ, ніж ефективність їх використання. Про це свідчить аналіз даних за 2009 та 2014–2015 рр., коли реальний ВВП України скорочувався.

Висновки. Таким чином, проведені дослідження приводять до невтішних висновків. По-перше, питання інтенсифікації національного виробництва не стали сьогодні пріоритетним напрямом економічної політики держави. По-друге, суб'єктивізм формування статистичної інформації, її неповнота та спотвореність не дають можливості достовірно оцінити співвідношення екстенсивних та інтенсивних факторів економічного зростання. По-третє, використання непрямих методів дослідження дозволяє стверджувати, що зростання ВВП у нашій країні досягається виключно за рахунок екстенсивних факторів, тоді як їх віддача залишається на вкрай низькому рівні. Тому без інноваційного прориву шансів скоротити своє відставання від світу в Україні дуже мало.

Список використаних джерел

1. The World Bank | Data. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.PP.CD?view=chart&locations=UA>
2. Хаєцька О.П. Особливості економічного зростання в Україні та світі. *Ефективна економіка*. 2019. № 10. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/10_2019/43.pdf
3. Верхоглядова Н.І., Дробот С.А. Сутність та компаративний аналіз типів розвитку. *Економіка та управління національним господарством*. 2018. Вип. 33. С. 46–50.
4. Трубнік Т.Є. Оцінювання якісних та кількісних критеріїв економічного зростання. *Ефективна економіка*. 2015. № 9. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4301>
5. The World Bank. DataBank. World Development Indicators. URL: <https://databank.worldbank.org/indicator/FP.CPI.TOTL.ZG/1ff4a498/Popular-Indicators>
6. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

References

1. The World Bank | Data. Available at: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.PP.CD?view=chart&locations=UA>
2. Khayetska, O.P. (2019). *Osoblyvosti ekonomichnoho zrostannya v Ukrayini ta sviti* [Peculiarities of economic growth in Ukraine and the world]. *Efektivna ekonomika. Elektronne fakhove vydannya* [Effective Economy. Electronic professional publication], No 10. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/10_2019/43.pdf
3. Verkhohlyadova N.I., Drobot S.A. (2018). *Sutnist ta komparatyvnyy analiz typiv rozvytku* [The essence and comparative analysis of types of development]. *Ekonomika ta upravlinnya natsionalnym hospodarstvom* [Economics and management of the national economy]. Issue 33, pp. 46-50.
4. Trubnik T.Ye. (2015). *Otsynuyannya yakisnykh ta kil'kisnykh kryteriyiv ekonomichnoho zrostannya* [Evaluation of qualitative and quantitative criteria of economic growth]. *Efektivna ekonomika. Elektronne fakhove vydannya* [Effective Economy. Electronic professional publication]. No 9. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4301>
5. The World Bank. DataBank. World Development Indicators. Available at: <https://databank.worldbank.org/indicator/FP.CPI.TOTL.ZG/1ff4a498/Popular-Indicators>
6. State Statistic Service of Ukraine. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

EXTENSIVE AND INTENSIVE REPRODUCTION: THE RATIO OF ECONOMIC GROWTH FACTORS

Anatolii O. Zadoia. Alfred Nobel University, Dnipro (Ukraine). E-mail: zadoya@duan.edu.ua

Sergiy B. Kholod. Alfred Nobel University, Dnipro (Ukraine).

E-mail: kholod.sergii@gmail.com

DOI: 10.32342/2616-3853-2021-1-14-4

Key words: *economic growth, extensive and intensive factors, index method, marginal rate of substitution of factors of production.*

The article is devoted to the development of method for estimating the ratio of extensive and intensive factors of economic growth and its use to assess the situation in the Ukrainian economy. Extensive development, which is based on the quantitative growth of the factors of production used at certain stages, can provide the desired increase in GDP. However, from a historical perspective, their potential is limited. Therefore, the global trend is the strengthening of intensive factors, which

are based on the growth of the impact of production factors, their constant improvement on the basis of modern innovation processes. The author conducted a critical analysis of the existing options for calculating the ratio of extensive and intensive factors of economic growth and proposed his own method, which involves the use of the marginal rate of substitution of production factors to calculate their total volume. Its viability was tested in the analysis of economies of developed countries. However, it was impossible to use this approach to assess the Ukrainian economy due to considerable subjectivity in the formation of statistical information, primarily on the value of fixed assets. Correlation analysis did not show a close relationship between labor productivity and its capital adequacy. At the same time, the use of methods of indirect assessment of the resources involved in production and comparing their dynamics with the dynamics of GDP allowed us to say that in those periods when the economy showed overall growth (2001–2005 and 2016–2019), its main source was extensive factors, which grew significantly ahead of production volumes. As a result, indicators of resource efficiency have deteriorated. On the contrary, during the crisis situations (2006–2010 and 2011–2015) the volumes of production factors used either did not increase, or even decreased altogether. This is especially true of gross savings. The reduction in production to a lesser extent than the reduction in the amount of used resources was achieved precisely by increasing their return. The amount of used resources is more sensitive to crises than the efficiency of their use. This is evidenced by the analysis of data for 2009 and 2014–2015, when Ukraine's real GDP declined. In general, GDP growth in our country is achieved solely due to extensive factors, while their impact remains extremely low. Therefore, without an innovative breakthrough, Ukraine has very little chance to reduce its lag behind the world.

Одержано 28.10.2021.

УДК 330.5(477)

DOI: 10.32342/2616-3853-2021-1-14-5

О.А. ЗАДОЯ,

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри глобальної економіки
Університету імені Альфреда Нобеля (м. Дніпро)

Б.О. ГОНЧАРУК,

студент
Університету імені Альфреда Нобеля (м. Дніпро)

ВИКОРИСТАННЯ БЮДЖЕТНИХ МЕХАНІЗМІВ РЕГУЛЮВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ У СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІЙ МОДЕЛІ УКРАЇНИ

Статтю присвячено огляду та аналізу можливостей використання бюджетних механізмів регулювання національної економіки України. На підставі попередніх досліджень було висунуто гіпотезу про характерні риси бюджетного регулювання залежно від соціально-економічної моделі країни, а саме від співвідношення трьох векторів впливу: державного, суспільного та ринкового. З метою визначення притаманних рис саме моделі України було проведено аналіз динаміки основних структурних статей доходної та витратної частин бюджету України, зроблено оцінку ефективності таких змін в умовах вітчизняної національної економіки та їх впливу на формування економічного середовища держави протягом останніх п'яти років.

У процесі дослідження розглянуто окремо статті видатків та основні джерела надходжень до бюджету. Так, аналітичний аналіз доходної частини дозволяє стверджувати факт збільшення податкового навантаження на фізичних осіб та підприємців, але водночас вказує на зниження частки надходжень від ренти з використання природних ресурсів. Крім того, збільшення мінімальної заробітної плати призвело до збільшення переходу частки робітників у «тінь», що, у свою чергу, не дозволило реалізуватися прогнозам щодо збільшення цієї статті доходів. Поряд з цим збільшення надходжень від підприємницької діяльності за рахунок націоналізації деяких підприємств та фінансових установ, свідчить про все ж таки відносно велику частку ролі держави у формуванні бюджетного процесу, але й вказує на її неефективність. Зменшення частки надходжень від податку на додану вартість та акцизу теж викриває недоліки монетарної політики НБУ та корупційної складової на митниці. Розрахунки динаміки зростання абсолютних показників статей доходів бюджету вказують на переважне перевищення динаміки над інфляцією, що, у свою чергу, підтверджує тезу про збільшення податкового навантаження на фоні економічного спаду під час світової пандемії. У цьому випадку використання інструментів стримування (збільшення податків, підвищення облікової ставки) не вважається доцільним з боку державного регулятора під час проходження фази занепаду з точки зору загальноприйнятих економічних теорій.

Аналіз бюджетних видатків за статтями вказує на намагання держави реагувати на сучасні виклики. Цілком очевидне збільшення видатків на охорону здоров'я та оборону. Але поряд з цим видатки на освіту, охорону навколишнього середовища та комунальне господарство не мають такої динамічної тенденції до зростання. Спроба використання механізмів «грошового пом'якшення» в розрізі реалізації плану «Велике будівництво» не було ефективним: збільшення робочих місць було незначним, а корупційні скандали з бюджетним фінансуванням та сумнівними тендерами знову ж таки вказують на неефективність державних інституцій у цілому та бюджетного процесу зокрема.

У підсумку потрібно підкреслити необхідність поступового переорієнтування соціально-економічної моделі на більш збалансовану, з урахуванням сучасних тенденцій у світовій економіці. Дійсно, роль держави у кризові періоди дуже важлива. Але держава повинна бути ефек-

тивною у своїй регуляторній діяльності. Тому створення потужних громадських організацій та розбудова ринкових механізмів допоможуть збалансувати економічний розвиток та запобігти монополізації економіки України.

Ключові слова: державний бюджет, механізми регулювання, соціально-економічна модель, податки, доходи бюджету, видатки бюджету.

Постановка проблеми та аналіз публікацій. У сучасному глобальному світі інтеграційні процеси привели до зрощування економічних зв'язків між окремими суб'єктами підприємницької діяльності на всіх рівнях та спонукають до створення великих пулів не тільки регіонального характеру, але й на рівні національних економік у різних куточках світу. Це дозволяє підвищити ефективність використання наявних ресурсів та досягти більш стійкого інтенсивного економічного зростання у більшості галузей та покращання задоволення потреб людства. Але, з іншого боку, в період кризових явищ, викликаних різними причинами та факторами, такий тісний економічний зв'язок прискорює поширення негативних тенденцій щодо порушення рівноваги на окремих національних ринках. Тому важливим аспектом стабілізаційної політики для кожної держави є наявність широкого спектра регулятивних інструментів, можливість їх використання та гнучкість соціально-економічної моделі, яка притаманна конкретній національній економіці. Одним з потужніших інструментів в арсеналі держави у цьому випадку можуть виступати механізми бюджетного регулювання. Саме завдяки зміні пропорцій перерозподілу доходів через бюджетне планування досягаються поставлені цілі як у процесі реалізації політики стримування, так і на етапі впровадження експансіоністської політики.

Разом з цим слід звернути увагу на особливості різних соціально-економічних моделей, які були вибудовані у державах світу. Кожна з них має різний вплив на формування економічного середовища основних важелів: влада держави, влада ринку, влада суспільства [1]. Залежно від розподілу у відсотковому значенні цих параметрів, ефективність використання тих чи інших інструментів регулювання може суттєво змінюватися. Тому дуже важливо розуміти, яким чином краще розподіляти ресурси в період реалізації державної політики щодо економічного розвитку та які інструменти краще для цього задіяти. Не слід забувати і про соціальний напрям розвитку суспільства та його захист саме за рахунок вивіреного та прогнозованого перерозподілу доходів через бюджетні механізми, їх вплив на формування доходів, сукупного споживчого попиту та сприятливого підприємницького середовища.

Питаннями бюджетної політики та застосуванням бюджетних механізмів регулювання давно і активно займаються як вітчизняні, так і зарубіжні вчені. Серед науковців, які зробили значний внесок у дослідження цього питання, можна виділити таких: Н.Ю. Валентейчук, Т.Т. Гурбанова, В.Г. Дим'янишин, Д.П. Карпентер, Л.А. Костирко, Л.В. Лисяк [2–6]. Разом з тим залишається малодослідженим питання ефективного поєднання інструментів бюджетної політики з конкретною соціально-економічною моделлю у національній економіці. Тим більше, що це питання надзвичайно актуальне для українських реалій у час, коли йде перебудова в багатьох напрямках – від політичної та економічної зовнішньої переорієнтації до соціально значущих реформ всередині нашої держави.

Метою дослідження є аналіз динаміки основних структурних статей доходної та видаткової частин бюджету України, оцінка ефективності таких змін в умовах притаманної нашій національній економіці соціально-економічної моделі та їх впливу на формування економічного середовища держави протягом останніх п'яти років.

Виклад результатів дослідження. Загальноприйнято, що державний бюджет – це система грошових відносин, яка виникає між державою, з одного боку, і підприємствами, фірмами, організаціями та населенням, з іншого, з метою формування та використання централізовано грошових ресурсів для задоволення суспільних потреб [7]. Інакше кажучи, це надходження та видатки, які держава чітко планує для забезпечення основних аспектів життя суспільства та ведення економічної політики.

Окрім державного бюджету розрізняють:

- місцевий бюджет (бюджет адміністративно-територіальної одиниці);
- зведений бюджет різних рівнів (зведений бюджет держави включає в себе державний бюджет та всі зведені бюджети більш низького рівня, а вони, у свою чергу, включають усі місцеві бюджети, що належать до цієї адміністративно-територіальної одиниці).

У процесі реалізації бюджетної політики, держава може стикатися з двома протилежними ситуаціями, а саме: профіцитом (додане сальдо між надходженнями та видатками) та дефіцитом (від'ємне сальдо між надходженнями та видатками). У сучасному світі профіцит скоріше свідчить про невдале планування бюджетного процесу та недовикористання фінансових можливостей за результатом року. З іншого боку, великий дефіцит свідчить про структурні та системні негаразди в економіці та призводить до знецінення національної валюти, інфляції, збільшення заборгованості на всіх рівнях та інших негативних наслідків, які в результаті можуть привести країну до дефолту. Найкращим варіантом є дефіцит у межах 3-5% – це стимулює економіку і створює певні сприятливі конкурентні умови.

Щодо бюджетного процесу в Україні, то протягом останніх п'яти років ми можемо спостерігати дефіцит у майже загальновизначених рамках (табл. 1).

Таблиця 1

Державний бюджет України, 2016–2020 рр., млн грн*

Рік	Доходи	Видатки (з урахуванням кредитування)	Сальдо
2016	616283,2	686545,3	–70262,1
2017	793441,9	841323,9	–47882
2018	928114,9	987366,1	–59251,2
2019	998344,9	1079338,6	–80993,7
2020	1076027	1293637,9	–217610,9

*Складено за [8].

Провівши аналіз даних, можна дійти висновку, що, незважаючи на економічну нестабільність, доходи та видатки зростають щороку. Це не пов'язано з економічним розвитком, а скоріше, у випадку з українською економікою, корелюється з інфляційними процесами та підвищенням податкового навантаження. Насправді в останні роки пандемічної кризи економічного зростання не спостерігалось взагалі, але бюджетні статті зростали. Тому на цьому етапі дослідження необхідно провести більш глибокий аналіз структурних зрушень у джерелах доходів та напрямках видатків держбюджету. На основі цього ми зможемо зробити висновки щодо впливу соціально-економічної моделі країни на її економічний розвиток та перспективи.

Перш за все звернемося до аналізу абсолютних показників надходження до бюджету відповідно до статей (табл. 2).

Таблиця 2

Доходи до Держбюджету України, 2016–2020 рр., млн грн*

Рік	2016	2017	2018	2019	2020
Податок на доходи фізичних осіб	59810,5	75033,4	91741,8	109954	117281,3
Податок на прибуток підприємств	54344,1	66911,9	96882,3	107086,3	108695
Рентна плата за використання інших природних ресурсів	44092,2	48661,1	45265,7	46745,9	52475,7
Податок на додану вартість	235506	313980,6	374508,2	378690,2	400600,1
Акцизний податок	90122,5	108293,5	118852,4	123357,9	138296,1
Доходи від власності та підприємницької діяльності	51589,9	74553,7	87170,4	114415	119156
Інше	76646,4	103040	106388	109367	128865

*Складено за [8].

Дані табл. 2 потребують аналітичного пояснення.

Почнемо з аналізу податку на додану вартість (ПДВ). Цей вид доходу може зростати у випадку, якщо:

- зросла податкова ставка (за умови незмінного обсягу виготовлення та купівлі);
- унаслідок зростання цін (інфляція);
- унаслідок збільшення обсягу виготовлення та / або споживання.

Податкова ставка в ці роки не змінювалася, отже, цей фактор не міг вплинути на приріст доходів від ПДВ.

Для того щоб розібратися з 2 іншими пунктами, треба провести математичний аналіз та навести дані про інфляцію в Україні за ці роки (табл. 3).

Таблиця 3

Інфляція в Україні, 2016–2020 рр., %*

Рік	2016	2017	2018	2019	2020
Рівень інфляції	12,36	13,67	9,78	3,54	4,99

*Складено за [9].

Провівши розрахунки, ми можемо порівняти динаміку зростання надходжень до бюджету (ПДВ) з показником інфляції (табл. 4).

Таблиця 4

Відповідність динаміки змін доходів Держбюджету (ПДВ) до інфляції, 2017–2020 рр.*

2017	2018	2019	2020
331980,3/235506=1,41	374508,2/313980,6=1,193	378690,2/374508,2=1,011	400600,1/378690,2=1,0579
1.41-1 = 0.41	1.193 -1 = 0.193	1.011-1=0.011	1.0579 - 1 = 0.0579
0.41 - 0.1367 = 0.273	0.193 -0.0978 = 0,0952	0.011 - 0.0354= -0.0244	0.0579 - 0.0499 = 0.008
27,3%	9,52%	-2,44%	0,8%

*Розраховано авторами.

Аналізуючи ці дані (табл. 4), можна зробити такі припущення:

– приріст доходу від ПДВ у 2017 р. зумовлений збільшенням кількості виробництва, послуг (сукупна пропозиція), також збільшилися реалізація та споживання (сукупний попит). Причиною цього могло стати збільшення економічної та соціальної стабільності порівняно з попереднім роком;

– перевищення рівня інфляції над відсотковою зміною надходжень до бюджету від ПДВ може казати про те, що зменшилося виробництво, знизився сукупний попит та гранична схильність до споживання. Причиною цього могли стати президентські вибори 2019 р. Таке політичне явище майже завжди викликає соціально-політичну нестабільність та призводить до більш обережної поведінки на національному ринку економічних суб'єктів;

– причиною низького приросту 2020 р. могла стати пандемія COVID-19 та її наслідки, пов'язані з карантинними обмеженнями. Особливо це стосується II та IV кварталу року. Через це значно зменшилося виробництво товарів та надання послуг, що, у свою чергу, стало наслідком збільшення граничної схильності до заощадження серед домогосподарств у період невизначеності.

Наступним пунктом нашого аналізу буде податок на доходи фізичних осіб (ПДФ). Найпоширеніший вид доходу, що обкладається цим податком – це заробітна плата. Отже, проаналізуємо зростання відповідної бази оподаткування. Дані про динаміку середньої заробітної плати в Україні наведено в табл. 5.

Таблиця 5

Динаміка змін середньої заробітної плати в Україні, 2016–2020 рр. грн*

Рік	2016	2017	2018	2019	2020
Середня заробітна плата	5183	7104	8865	10497	11591

*Складено за [10].

Для подальшого аналізу необхідно провести такі розрахунки (табл. 6).

Таблиця 6

Відповідність динаміки змін доходів до Держбюджету (ПДФ) до динаміки змін середньої заробітної плати, 2017–2020 рр.*

2017	2018	2019	2020
$75033,4/59810,5=1,255$ $1,255 - 1 = 0,255$	$91741,8/75033,4=1,22$ $1,22 - 1 = 0,22$	$109954/91741,8=1,199$ $1,199 - 1 = 0,199$	$117281,3/109954=1,067$ $1,067 - 1 = 0,067$
$7104/5183=1,37$ $1,37 - 1 = 0,37$	$8865/7104=1,25$ $1,25 - 1 = 0,25$	$10497/8865=1,184$ $1,184 - 1 = 0,184$	$11591/10497=1,104$ $1,104 - 1 = 0,104$
$0,255 - 0,37 = -0,115$	$0,22 - 0,25 = -0,03$	$0,199 - 0,184 = 0,015$	$0,067 - 0,104 = -0,037$
-11,5%	-3%	1,5%	-3,7%

*Розраховано авторами.

Очевидно, що за цими даними (табл. 6) неможливо дати чітких прогнозів (у цьому випадку невідома змінна кількості зайнятих людей), але у 2017 р. ми бачимо досить великий від'ємний відсоток. Це пов'язано з різким зростанням середньої зарплати, до якого привело підняття мінімальної ставки цього показника (з 1600 грн у 2016 р. до 3200 грн у 2017 р.). І це, в свою чергу, відобразилося на змінних витратах роботодавців, яким для забезпечення конкурентоспроможності та виконання нових законодавчих норм було необхідно підняти заробітну плату робітникам, але водночас це збільшувало видатки за ПДФ, і тому деякі з них перейшли в сектор «тіньової» економіки, використовуючи при цьому такі шляхи:

I. Офіційно платити мінімальну заробітну плату, а решту «у конверті»;
або

II. Зовсім не влаштовувати своїх робітників офіційно.

Обидві ці схеми не є законними, але навіть зараз так роблять багато роботодавців, особливо представники малого бізнесу.

Показники наступних років можуть лише відобразити динаміку кривої безробіття. Очевидно, що найменший рівень безробіття серед цих років був у 2019 р., але в 2020 р. (особливо у II кварталі) пандемія зруйнувала цю тенденцію (рис. 1).

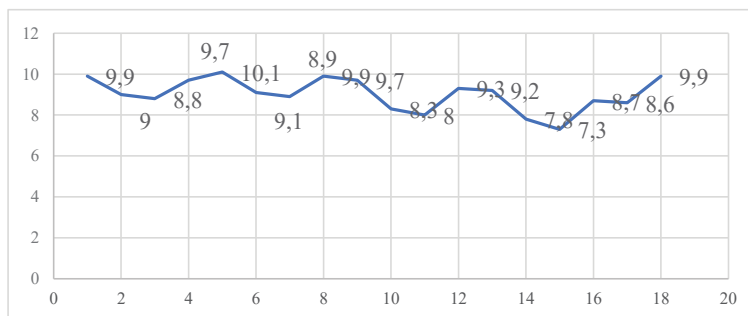


Рис. 1. Рівень безробіття населення України віком 15–70 років (% до робочої сили відповідного віку, 2016–2020 рр. [10])

Тепер розглянемо доходи до держбюджету від акцизного податку.

По-перше, слід згадати типи товарів, які підлягають акцизному оподаткуванню:

- спирт етиловий та інші спиртові дистиляти, алкогольні напої, пиво;
- тютюнові вироби, тютюн та промислові замінники тютюну;
- нафтопродукти, скраплений газ;
- легкові автомобілі, кузови до них, причеми та напівпричеми, мотоцикли;
- електрична енергія.

Виходячи з цього списку, можна припустити, що найбільший вплив на зростання доходів до держбюджету зумовлений підняттям податкової ставки (наприклад: зростання цін на тютюнові вироби через збільшення податку), та зростанням ціни кінцевого продукту (можливо, через збільшення цін на сировину).

Наступний аспект, який потребує аналізу – податок на прибуток підприємств (підприємство – юридична особа). Дані щодо кількості активних підприємств у 2016–2020 рр. наведено на рис. 2.



Рис. 2. Кількість активних підприємств в Україні, 2016–2020 рр.*

*Складено за [10].

Порівняємо відсоток зміни ПнП з відсотком зміни кількості підприємств (табл. 7).

Таблиця 7

Відповідність динаміки змін доходів до Держбюджету (ПнП) з динамікою змін кількості підприємств, 2017–2020 рр.*

2017	2018	2019	2020
$\frac{66911,9/543441}{1,231 - 1} = 0,231$	$\frac{96882,3/66911,9}{1,448 - 1} = 0,448$	$\frac{107086,3/96882,3}{1,105 - 1} = 0,105$	$\frac{108695/107086,3}{1,015 - 1} = 0,015$
$\frac{640545/605851}{1,057 - 1} = 0,057$	$\frac{666989/640545}{1,041 - 1} = 0,041$	$\frac{697282/666989}{1,045 - 1} = 0,045$	$\frac{699803/697280}{1,004 - 1} = 0,004$
$0,231 - 0,057 = 0,175$	$0,448 - 0,041 = 0,407$	$0,105 - 0,045 = 0,06$	$0,015 - 0,004 = 0,011$
17,5%	40,7%	6%	11%

*Розраховано авторами.

Отже, збільшення кількості підприємств майже не вплинуло на доход від ПнП, але, на наш погляд, є три аспекти, які мають пряме відношення до зростання доходу до держбюджету від ПнП:

- збільшення прибутковості виробництва;
- збільшення обсягів виробництва;
- інфляційні процеси, які впливають на ціну кінцевого продукту.

Проаналізувавши всі доходи, які потрапляють до держбюджету, необхідно також провести аналіз і видаткової частини (табл. 8).

Таблиця 8

Видатки держбюджету України, 2016–2020 рр., млн грн*

Рік	2016	2017	2018	2019	2020
Загальнодержавні	118049	142493	162958	168195	163850
Оборона	59359,1	47360,4	97024,1	106627,8	120374,1
Громадський порядок, безпека та судова влада	71670,4	87850,5	116875,9	142389,8	157675,8
Економічна діяльність	31422,3	47000,1	63600,9	72363,7	168990
Охорона навколишнього середовища	4771,6	4739,9	5241,2	6317,6	6636,8
Житлово-комунальне господарство	12,5	16,9	296,9	108	88,5
Охорона здоров'я	12464,6	16729,4	22618	38566,6	124924
Духовний та фізичний розвиток	4958,9	7898,1	10107,1	9967	9826,4
Освіта	34826,5	41297,3	44324,3	51656,6	52857,8
Соціальне забезпечення	151962	144479	163866	218629	322721

*Складено за [8].

Виходячи з цих даних, дуже чітко видно відсоткове збільшення таких видатків:

- на охорону здоров'я у 2020 р. через пандемію COVID-19.
- на економічну діяльність за програмою «Розвиток мережі та утримання автомобільних доріг загального користування державного значення».

Обидва ці аспекти мають об'єктивне підґрунтя та стосуються, з одного боку, запровадження державою жорстких заходів щодо ліквідації наслідків пандемії, а в другому – виступають елементами використання політики «грошового пом'якшення», тобто створення додаткових робочих місць з метою підвищення зайнятості серед населення, стабілізації доходів та, відповідно, підтримки належного рівня сукупного попиту в період економічної кризи [11].

Усі інші витрати коливаються за рахунок потреб держави в той чи інший період (1 календарний рік). Витрати на соціальне забезпечення почали збільшуватися з 2018 р. через збільшення розміру субсидій та інших видів фінансової допомоги. Але наразі необхідно відзначити й негативні моменти серед наведеного аналізу – це досить малі витрати на охорону навколишнього середовища, духовний і фізичний розвиток, а також освіту. Також потрібно відзначити фактори, які пов'язані з формуванням фонду заощаджень та фонду споживання на мікроекономічному рівні, а саме величини їх граничних корисностей. Через нестабільну економічну ситуацію та низькі доходи населення відбувається порушення макроекономічної рівноваги за рахунок очікування знецінення заощаджень та взагалі досягнення показника граничної схильності до споживання більше 1. При від'ємному сальдо торгового балансу та сировинній галузевій спрямованості національної економіки це призводить до суттєвого зменшення можливостей формування заощаджень як джерела внутрішніх інвестицій [12].

На підставі вищезазначеного аналізу і розрахунків, можна зробити такі висновки. Подамо доходи до держбюджету у відсотковому вигляді відповідно до джерел наповнення (табл. 9).

Таблиця 9

Доходи Держбюджету України, 2016–2020 рр., %*

Рік	2016	2017	2018	2019	2020
Податок на доходи фізичних осіб	9,8	9,5	9,9	11,1	11
Податок на прибуток підприємств	8,9	8,5	10,5	10,8	10,2
Рентна плата за використання інших природних ресурсів	7,2	6,2	4,9	4,7	4,9

Рік	2016	2017	2018	2019	2020
Податок на додану вартість	38,4	39,7	40,7	38,3	37,6
Акцизний податок	14,7	13,7	12,9	12,5	13
Доходи від власності та підприємницької діяльності	8,4	9,4	9,5	11,5	11,2
Інше	12,6	13	11,6	11,1	12,1

*Складено за [8].

Як видно з наведених даних, показники у відсотковому значенні майже не змінюються. Це свідчить про досить негнучку соціально-економічну модель в Україні [13]. Спостерігаються деякі зрушення в бік лібералізації ринкових відносин, але роль держави все ще залишається досить потужною, а головне – неефективною.

Якщо більш детально розглядати тенденції змін у структурі джерел бюджетних надходжень, то цілком очевидним стає переважання олігархічних впливів на формування державної політики та соціально-економічної моделі. Надходження від рентної плати за використання природних ресурсів стрімко падає протягом останніх п'яти років. А за наявності ситуації в країні, коли завдяки непрозорій приватизації на початку становлення незалежності України більшість природних ресурсів перейшла під контроль обмеженої кількості підприємців, це створює досить велику небезпеку формування в економіці потужних неприродних монополій. Наразі до цієї небезпеки можуть доєднатися і негативні наслідки земельної реформи за умови неналежного контролю з боку держави. Зростання податків на доходи фізичних осіб та підприємців свідчить про збільшення тиску на малий та середній бізнес. Це не припустимо в період кризового падіння споживчого попиту під час пандемії, але чомусь у нашій країні саме в період 2019–2020 рр. відбувається підвищення відносної частки цих джерел. Протилежна ситуація з доходами від податку на додану вартість і акцизного податку. Ці джерела традиційно виступають найбільшими у відносній частці, але враховуючи досить глибоку інтегрованість економіки нашої країни зі світовими ринками, особливо в частині імпорتنих потоків, можна стверджувати, що зниження часток цих джерел продиктовано, з одного боку, не досить вдалою політикою НБУ щодо запобігання укріпленню курсу гривні, а з іншого боку – корупційними схемами, які пов'язані з митним оформленням переміщення товарів та послуг через кордон. І все це на фоні підняття акцизних зборів на алкогольні та тютюнові вироби. Це підтверджує переважний вплив держави в соціально-економічній моделі і водночас вказує на неефективність громадського контролю та слабкий розвиток ринкових механізмів. Стаття доходів від підприємницької діяльності пов'язана з націоналізацією деяких підприємств, фінансових установ та підвищення тарифів на енергоносії, що, у свою чергу, дозволило підвищити і надходження до держбюджету.

У цілому доходи в держбюджет та видатки з них (окрім форс-мажорних ситуацій) є цілком стабільними та не демонструють різкого зростання або падіння.

Протягом усіх 5 років можна помітити дефіцит бюджету. Це є нормальним явищем для країн, що розвиваються. У період 2016–2019 рр. дефіцит не є критичним (3–2% ВВП), але у 2020 р. дефіцит сягнув 5,2% ВВП, і це досить високий показник, тобто він майже сягнув граничного дефіциту (247 млрд грн). Це може свідчити про те, що бюджетні кошти було розподілено та / або доходні потоки було розраховано неправильно.

Зважаючи на проведений аналіз, можна виділити такі проблеми, на яких потрібно сконцентрувати увагу:

- Відсутність диференціювання податкової ставки (більший дохід – більший відсоток).
- Застаріла система пенсійних виплат (збільшення витрат на виплати пенсій через «старіння» нації).

- Низькі витрати на вирішення екологічних проблем.
- Досить низькі темпи економічного зростання сфери малого та середнього бізнесу.
- Застаріла система фінансування сфери охорони здоров'я («безкоштовна» медици- на – де-юре, де-факто – ні. Доцільніше запровадження системи медичного страхування).

Отже, показники державного бюджету України є досить типовими для країн, що розвиваються (особливо країн СНД). Стабільність, невеликі темпи зростання бізнесу у безкризовий період та переважання ринкової економіки дуже помітні. Але поряд з цим можна стверджувати про наявність потенціалу для розвитку за рахунок зменшення «ті- ньової» економіки та більш ефективного адміністрування податкових надходжень, а також за умови проведення пенсійної та медичної реформ.

Разом з цим потрібно підкреслити необхідність поступового переорієнтуван- ня соціально-економічної моделі до більш збалансованої, з урахуванням сучас- них тенденцій у світовій економіці. Дійсно, роль держави в кризові періоди дуже важлива. Але держава має бути ефективною у своїй регуляторній діяльності. Тому створення потужних громадських організацій та розбудова ринкових меха- нізмів допоможе збалансувати економічний розвиток та запобігти монополізації економіки України.

Список використаних джерел

1. Економічна динаміка в нових геостратегічних реаліях: монографія / за ред. д-ра екон. наук, проф. А.О. Задої. Дніпро: Університет імені Альфреда Нобеля, 2020. 235 с.
2. Лисяк Л.В. Концептуальні засади бюджетної політики у сфері державних видатків. *Формування ринкової економіки в Україні*: зб. наук. праць. Вип. 19: Фі- нансово-економічні проблеми розвитку економіки України. Львів: ЛНУ, 2009. С. 358–364.
3. Дем'янишин В.Г. Теоретичні засади бюджетного механізму держави. *Вісник КНТЕУ*. 2008. № 1. С. 56–67.
4. Костирко Л.А., Велентейчик Н.Ю. Механізм регулювання міжбюджетних від- носин в Україні: пріоритети, інструменти, перспективи: монографія. Сєверодонецьк: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2016. 280 с.
5. Gurbanova T.T. The elements of the mechanism of budgetary regulation and strategy of budget policy management. *Economic and Social Development: Book of Proceedings*. 2019. P. 1439–1443.
6. Carpenter D.P. Adaptive signal processing, hierarchy, and budgetary control in federal regulation. *American Political Science Review*. 1996. № 90 (2). P. 283–302.
7. Державний бюджет України. URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/40766/1/%D0%A1%D0%B8%D0%B4%D0%BE%D1%80%D1%83%D0%BA%20%D0%90.%20%D0%86..pdf>
8. Статистичний збірник Міністерства фінансів «Бюджет України – 2020» URL [https://www.mof.gov.ua/storage/files/2_Budget_of_Ukraine_2020_\(for_website\).pdf](https://www.mof.gov.ua/storage/files/2_Budget_of_Ukraine_2020_(for_website).pdf)
9. Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/>
10. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
11. Задоя О.А. Аналіз сценаріїв застосування інструментів антикризової політики в Україні під час пандемії. *Академічний огляд*. 2020. № 2 (53). С. 19–28.
12. Задоя А.О. Мотиви та стимули заощаджень: мікроекономічний підхід. *Науко- вий вісник Дипломатичної академії України*. Вип. 23. Зовнішня політика і дипломатія: традиції, тренди, досвід. Ч. III. Серія «Економічні науки». Київ, 2016. С. 177–182.
13. Задоя А.А. Экономические модели стран Европейского Союза: возмознос- ти использования в Украине. *Європейський вектор економічного розвитку*. 2019. № 1 (26). С. 84–93.

References

1. Zadoia A.O., Zadoia O.A. (2020). *Ekonomichna dynamika v novykh heostrategichnykh realiyakh: monohrafiya* [Economic dynamics in new geostrategic realities: monograph]. Ed. Doctor of Economics, Professor A.O. Zadoia. Dnipro: Alfred Nobel University publ., 235 p.
2. Lysyak L.V. (2009). *Kontseptual'ni zasady byudzhetnoyi polityky u sferi derzhavnykh vydatkiv* [Conceptual principles of budget policy in the field of public expenditures]. *Formuvannya rynkovoyi ekonomiky v Ukraini: zb. nauk. prats'* [Formation of market economy in Ukraine: collection science works], issue 19 *Finansovo-ekonomichni problemy rozvytku ekonomiky Ukrainy* [Financial and economic problems of economic development of Ukraine]. Lviv: LNU publ., pp. 358-364.
3. Demyanyshyn V.G. (2008). *Teoretychni zasady byudzhetnoho mekhanizmu derzhavy* [Theoretical principles of the budgetary mechanism of the state]. *Visnyk KNTEU* [Bulletin of KNTEU], no. 1, pp. 56-67.
4. Kostyrko L.A., Velentychik N.Yu. (2016). *Mekhanizm rehulyuvannya mizhbyudzhetnykh vidnosyn v Ukraini: priorityty, instrumenty, perspektyvy: monohrafiya* [The mechanism of regulation of intergovernmental relations in Ukraine: priorities, tools, prospects: a monograph]. Severodonetsk: V. Dahl National University publ., 280 p.
5. Gurbanova T.T. (2019). The elements of the mechanism of budgetary regulation and strategy of budget policy management. *Economic and Social Development: Book of Proceedings*, pp. 1439–1443.
6. Carpenter D.P. (1996). Adaptive signal processing, hierarchy, and budgetary control in federal regulation. *American Political Science Review*, no. 90 (2), pp. 283-302.
7. *Derzhavnyy byudzhet Ukrainy* [The state budget of Ukraine]. Available at: <http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/40766/1/%D0%A1%D0%B8%D0%B4%D0%BE%D1%80%D1%83%D0%BA%20%D0%90.%20%D0%86.pdf> (Accessed 15 November 2021).
8. *Statystychnyy zbirnyk Ministerstva finansiv «Byudzhet Ukrainy - 2020»* [Statistical collection of the Ministry of Finance «Budget of Ukraine - 2020»]. Available at: [https://www.mof.gov.ua/storage/files/2_Budget_of_Ukraine_2020_\(for_website\).pdf](https://www.mof.gov.ua/storage/files/2_Budget_of_Ukraine_2020_(for_website).pdf) (Accessed 18 November 2021).
9. *Natsional'nyy bank Ukrainy* [National Bank of Ukraine]. Available at: <https://bank.gov.ua/> (Accessed 28 November 2021).
10. *Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy* [State Statistics Service of Ukraine]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (Accessed 15 December 2021).
11. Zadoia O.A. (2020) *Analiz stsenariyiv zastosuvannya instrumentiv antykrizovoyi polityky v Ukraini pid chas pandemiyi* [Analysis of scenarios for the use of anti-crisis policy instruments in Ukraine during the pandemic]. *Akademichnyy ohlyad* [Academic Review], no. 2 (53), pp. 19-28.
12. Zadoia A.O., Zadoia O.A. (2016) *Motyvy ta stymuly zaoshchadzen': mikroekonomichnyy pidkhid* [Motives and incentives for savings: a microeconomic approach]. *Naukovyy visnyk Dyplomatychnoyi akademiyi Ukrainy* [Scientific Bulletin of the Diplomatic Academy of Ukraine], issue 23. *Zovnishnya polityka i dyplomatiya: tradytsiyi, trendy, dosvid* [Foreign policy and diplomacy: traditions, trends, experience], part 3rd. Economic Sciences Series, Kyiv, pp. 177-182.
13. Zadoia A.A. (2019) *Ekonomicheskyye modeli stran Yevropeyskogo Soyuza: vozmozhnosti ispol'zovaniya v Ukraine* [Economic models of the countries of the European Union: opportunities for use in Ukraine]. *Évropéys'kiy vektor yekonomíchnogo rozvitku* [European vector of economic development], no. 1 (26), pp. 84-93.

USE OF BUDGET REGULATION MECHANISMS OF THE NATIONAL ECONOMY IN THE SOCIO-ECONOMIC MODEL OF UKRAINE

Oleksandr A. Zadoia, Alfred Nobel University, Dnipro (Ukraine).

E-mail: o.zadoia@duan.edu.ua

Bogdan O. Goncharuk, Alfred Nobel University, Dnipro (Ukraine).

E-mail: bgdngoncaruk@gmail.com

DOI: 10.32342/2616-3853-2021-1-14-5

Key words: *state budget, regulatory mechanisms, socio-economic model, taxes, budget revenues, budget expenditures.*

The article is devoted to the review and analysis of the possibilities of using budgetary regulatory mechanisms in Ukraine. Based on previous research, a hypothesis was put forward about the characteristics of budget regulation depending on the socio-economic model of the country, namely the ratio of three vectors of influence: state, social and market. In order to determine the inherent features of the model of Ukraine, an analysis of the dynamics of the main structural items of revenue and expenditure of Ukraine, assessed the effectiveness of such changes in the domestic economy and their impact on the economic environment over the past five years.

In the course of the research, the items of expenditures and the main sources of budget revenues were considered separately. Thus, the analytical analysis of the income part allows us to claim an increase in the tax burden on individuals and entrepreneurs, but at the same time indicates a decrease in the share of income from rent for the use of natural resources. In addition, the increase in the minimum wage led to an increase in the transition of the share of workers in the «shadow», which in turn did not allow to realize the forecasts for an increase in this article of income. Along with this, the increase in revenues from entrepreneurial activities due to the nationalization of some enterprises and financial institutions, indicates a relatively large share of the role of the state in shaping the budget process, but also indicates its inefficiency. The decrease in the share of revenues from value added tax and excise duty also reveals the shortcomings of the NBU's monetary policy and the corruption component in customs. Calculations of the dynamics of growth of absolute indicators of budget revenue items indicate a predominant excess of dynamics on inflation, which in turn confirms the thesis of increasing the tax burden against the background of the economic downturn during the global pandemic. In this case, the use of deterrence instruments (increase in taxes, increase in the discount rate) is not considered appropriate by the state regulator during the phase of decline in terms of generally accepted economic theories.

The analysis of budget expenditures by articles indicates the state's efforts to respond to current challenges. There is a clear increase in health and defense spending. But at the same time, expenditures on education, environmental protection and utilities do not have such a dynamic upward trend. Attempts to use «monetary mitigation» mechanisms in the context of the implementation of the «Big Construction» plan were not effective: the increase in jobs was insignificant, and corruption scandals with budget funding and dubious tenders again indicate the inefficiency of state institutions in general and the budget process in particular.

As a result, it is necessary to emphasize the need for a gradual reorientation of the socio-economic model to a more balanced one, taking into account current trends in the world economy. Indeed, the role of the state in times of crisis is very important. But the state must be effective in its regulatory activities. Therefore, the creation of powerful public organizations and the development of market mechanisms will help balance economic development and prevent the monopolization of Ukraine's economy.

Одержано 28.10.2021.

УДК 378.14:316.6

DOI: 10.32342/2616-3853-2021-1-14-6

В.Є. МОМОТ,*доктор економічних наук, професор, професор
кафедри інноваційного менеджменту
та фінансової аналітики
Університету імені Альфреда Нобеля (м. Дніпро)***О.М. ЛИТВИНЕНКО,***кандидат економічних наук, доцент
кафедри інноваційного менеджменту
та фінансової аналітики
Університету імені Альфреда Нобеля (м. Дніпро)*

СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ ПІД ЧАС ВПРОВАДЖЕННЯ НОВІТНІХ ПІДХОДІВ ДО ОРГАНІЗАЦІЇ НАВЧАЛЬНОГО ПРОЦЕСУ

У статті досліджено проблеми дистанційного навчання як складного соціально-психологічного феномену. Проаналізовано основні ефекти, що виникають під час застосування такого незвичайного підходу до організації навчального процесу, в динаміці за 4 семестри 2020–2021 рр. Як інструмент вивчення соціально-психологічних аспектів дистанційного навчання використано найпоширеніші інструменти оцінки сприйманого рівня соціальної підтримки, *SozU* та *MSPSS*. На представницькій вибірці зі студентів різних років навчання проведено крос-верифікацію зазначених підходів. Сформульовано основні гіпотези щодо соціально-психологічних проблем та ефектів, пов'язаних з переходом до дистанційного навчання, більшість з яких знайшли статистично значуще підтвердження. Ці гіпотези полягають у такому: перехід до дистанційного навчання значно впливає на суб'єктивне сприйняття індивідом соціальної підтримки, тобто на пропорції між різними її компонентами та безпосередньо на сам загальний рівень сприйняття соціальної підтримки. Тривалість роботи в дистанційному форматі має різний вплив на різні компоненти соціальної підтримки, сприйманої індивідом. При зростанні такої тривалості (подовження періоду ізоляції студентів) є сенс очікувати відносного збільшення підтримки з боку довірених осіб та зменшення інших компонентів індексу. Загальний рівень індексу соціальної підтримки має відрізнятися відповідно до досвіду дистанційного навчання в окремій групі респондентів. Поведінкові особливості респондентів є фактором, який може спричинити спотворення результатів ідентифікації індексу соціальної підтримки. Проведено дисперсійний, факторний та дискримінаційний аналіз даних опитування, в результаті чого зроблено висновки та узагальнення досвіду роботи під час послідовних хвиль карантину COVID-19. Знайшли повне підтвердження переважна більшість вихідних гіпотез, що були сформульовані в цьому дослідженні, а саме: результати психологічних зрізів дозволяють констатувати статистично значущу різницю між оцінкою компонентів та загальним рівнем сприйняття соціальної підтримки, що відрізняється залежно від досвіду роботи в онлайн та поведінкових особливостей. Студентські активісти та студенти старших курсів, які мають найбільший досвід роботи у класичній формі організації початкового процесу, більшою мірою схильні визнавати наявність зростаючого соціального навантаження, якого зазнають студенти під час переходу до онлайн-навчання. Водночас припущення про збільшення рівня сприйняття підтримки з боку довірених осіб, які не входять до сімейного кола та кола друзів, залежно від тривалості роботи в онлайн-форматі не знайшло адекватного підтвердження.

Ключові слова: дистанційне (онлайн) навчання, пандемія, сприймана соціальна підтримка, *SozU*, *MSPSS*, дисперсійний аналіз, дискримінаційний аналіз, факторний аналіз.

Вступ та формулювання проблем у загальному вигляді. Одним з головних наслідків довготривалого періоду (майже 2 повних календарних роки), коли вітчизняні навчальні заклади працювали у режимі дистанційного навчання, є суттєвий та стрімкий прогрес у напрямі диджиталізації навчального процесу, адже тільки повне переведення викладання виключно до цифрового простору дозволило зберегти звичний темп та забезпечити необхідний обсяг знань. Разом з тим цілковите занурення студентів та викладачів до цифрового простору, де мають відбуватися принципово нові відносини й встановлюватися інші стандарти, не проходить безхмарно та супроводжується численними й складними проблемами, навіть конфліктами. Досить показовим є те, що всупереч первинним очікуванням ці проблеми не зводяться до суто технічних аспектів та матеріальної бази, що має бути задіяна у викладанні онлайн.

Слід зауважити, що вивчення новітніх ефектів, які супроводжують онлайн-навчання, почалися з перших днів карантину і тривали до літа 2020 р., коли здавалося, що пандемія вже позаду (Microsoft, 2021). Сформувалася загальновизнана думка про те, що онлайн-формат був лише тимчасовим субститутутом традиційного навчання, та з наступного, 2020/21, навчального року усе повернеться до звичних засад. Тому в наукових працях, що належать до того періоду, існує певний змістовий дисбаланс – превалює аналіз проблем, пов'язаних з дистанційним навчанням (або – роботою) за рахунок вивчення перспектив застосування нового формату (Stockdale & Evans-Greenwood, 2021). Усвідомлення того, що дистанційне навчання з нами надовго, прийшло пізніше, під час другої та третьої хвиль пандемії, коли на початку 2021/22 навчального року стало остаточно зрозуміло, що мова може йти тільки про поєднання офлайн- та онлайн-форматів (до речі, не тільки в освіті, а й загалом у людській діяльності, див. наприклад (Deloitte, 2021), (Lund *et al.*, 2021) та (Teevan, 2021).

Плануючи таке гібридне навчання у майбутньому, потрібно розв'язати низку досить складних проблем, переважна більшість з яких перебуває у площині вибору належних підходів до впровадження навчального процесу, що спрямовані на підвищення мотивації та взаємної підтримки і довіри, встановлення партнерських відносин між викладачами й студентами за нових умов. Вирішення останнього завдання неможливо уявити без детального вивчення проблем, що виникають при роботі у ЗВО у форматі дистанційного онлайн-навчання. Саме тому це дослідження є надактуальним за сучасних умов.

Завдання дослідження. Враховуючи вищезгадане, до завдань дослідження слід віднести:

- визначення головних проблем, що турбують учасників навчального процесу при переході до онлайн-формату;
- визначення особливостей психологічного стану студентів, їх ставлення до соціальної підтримки з боку оточення після переходу до дистанційного навчання;
- ідентифікація факторів, що впливають на виявлені особливості.

Методологія дослідження. Під час проведення дослідження було використано такі методики та підходи: опитування – під час визначення головних проблем, що турбують студентів стосовно онлайн-навчання; психологічне тестування – під час вивчення динаміки психологічного стану та ставлення студентів до оточення; описової статистики, факторного та дискримінаційного аналізу, аналізу надійності та шкалювання – під час ідентифікації факторів, що визначають особливості психологічного стану та реакції на оточення.

Викладення основного матеріалу дослідження. Аналіз проблем, що турбували студентів у зв'язку з дистанційним навчанням, впроваджувався в Університеті імені Альфреда Нобеля з квітня 2020 р., тобто з моменту, коли вже можна було проводити певні узагальнення досвіду першого місяця онлайн. Відтоді до грудня 2021 р. таке дослідження проводилося в університеті щосеместрово, але розроблений у квітні опитувальник включав досить розгорнутий перелік проблем та труднощів, що потенційно могли перешкоджати процесу набуття знань, тому деякі з питань було виключено, і

результати, що ми будемо аналізувати, стосуються тільки питань, збережених у всіх турах опитувань. Результати зазначених опитувань вже було розглянуто в наших попередніх працях (Момот, 2021) та (Момот, Литвиненко, 2021), але у цьому дослідженні буде проведено їх систематизацію та статистичну перевірку гіпотез, які можна сформулювати на підставі цих опитувань.

При формуванні та вдосконаленні опитування (починаючи з жовтня 2020 р.) використовували робочу гіпотезу про те, що найбільш відчутними проблемами дистанційного навчання є:

- підвищене емоційне навантаження завдяки відсутності зворотного зв'язку на лекціях (практичних заняттях);
- відсутність можливості вільно спілкуватися з викладачем віч-на-віч;
- відсутність можливості неформального спілкування з іншими студентами.

У ході досліджень було з'ясовано, що студенти визнають проблеми із самоорганізацією, що заважають їм якісно засвоювати знання, брак досвіду навчання онлайн, але у то же час вони схильні звинувачувати викладачів у невисокій якості лекційного матеріалу, що викладається в онлайн-форматі (оформлення слайдів, щільність тексту тощо), надмірній кількості навчальних (домашніх) завдань та недостатніх навичках роботи в режимі онлайн. Також здобувачі стурбовані обмеженнями в отриманні практичних навичок під час дистанційного навчання й проблемами, що пов'язані з контролем знань. Кількісні результати досліджень у динаміці за період з квітня 2020 р. по грудень 2021 р. зведено до табл. 1. Результати наводяться у логічній послідовності, що переміщує на перші сходинки переліку проблеми, які турбують студентів найбільшою мірою. Причини, що зумовили поділ опитування листопаду 2021 р. за курсами, будуть прокоментовані нижче.

Таблиця 1

Динаміка проблем, що пов'язані з дистанційним навчанням*

№ з/п	Варіанти відповідей	Листопад 2021 р.		Квітень 2020 р.	Січень 2021 р.
		II курс	IV курс		
1	Проблеми із самоорганізацією, навчання вдома пов'язане з високим рівнем відволікання, %	51,61	46,15	33,10	50,67
2	Відсутність можливості вільно спілкуватися з викладачем віч-на-віч, %	31,45	34,62	23,40	32,00
3	Відсутність можливості неформального спілкування з іншими студентами, %	39,52	57,69	10,20	42,67
4	Якість лекційного матеріалу, що викладається в онлайн-форматі (оформлення слайдів, щільність тексту тощо), %	5,65	0,00	11,50	4,67
5	Відсутність чітких та докладних інструкцій для виконання тестів та/або (домашніх) завдань	11,29	15,38	10,40	12,00
6	Недостатні навички роботи викладача в режимі онлайн, %	4,84	7,69	–	5,33
7	Недостатні навички роботи студента в режимі онлайн, %	5,65	7,69	5,20	6,00
8	Обмеження в набутті практичних навичок	23,39	38,46	26,90	26,00
9	Надмірна кількість навчальних (домашніх) завдань, %	17,74	7,69	31,10	16,00
10	Недостовірність контролю рівня набутих знань (використання Інтернету при відповідях та вирішенні практичних завдань), %	11,29	7,69	17,50	10,67
11	Гіподинамія (мала рухливість), %	38,71	57,69	–	42,00
12	Підвищене емоційне навантаження за відсутності зворотного зв'язку на лекціях (практичних заняттях), %	10,48	19,23	–	12,00

Закінчення табл. 1

№ з/п	Варіанти відповідей	Листопад 2021 р.		Квітень 2020 р.	Січень 2021 р.
		II курс	IV курс		
13	Залежність від технічних засобів (застаріле обладнання, відсутність ноутбука), %	15,32	19,23	28,40	16,00
14	Погана якість домашнього Інтернету, %	26,61	19,23	28,20	25,33
15	Відсутність умов для якісного навчання вдома (паралельне навчання братів / сестер, проживання у гуртожитку, втручання інших членів сім'ї), %	17,74	23,08	8,90	18,67
Респонденти		124	26	1108	357

*Джерело: дані опитувань, що проводилися в Університеті імені Альфреда Нобеля у період з квітня 2020 по листопад 2021 рр.

Наведені результати свідчать, що первинну робочу гіпотезу про відсутність зворотного зв'язку як головну проблему дистанційного навчання не було виправдано, натомість студенти найбільше потерпають від відсутності вільного горизонтального (студент – студент) та вертикального (студент – викладач) спілкування та проблеми із самоорганізацією. Цей висновок, що підтверджується результатами опитування протягом усього періоду досліджень, дозволив сформулювати уточнену вихідну гіпотезу, що, на наш погляд, дозволяє не тільки пояснити ставлення студентів до проблем дистанційного навчання, але й у майбутньому запропонувати певні принципи, на яких можна будувати систему організації навчального процесу, що поєднує найкращі риси класичного (офлайн) та новітнього (онлайн) навчального процесу. Дійсно, поєднання головних проблем, що турбують студентів у контексті дистанційного навчання, дозволяє припустити, що основою їх занепокоєння є відсутність адекватної підтримки з боку викладачів, як це було в «доонлайнову» епоху, або, точніше, – враження, що така підтримка відсутня.

Цікавою особливістю 2021/22 навчального року в національній освіті є суттєве розшарування студентів з боку досвіду навчання на основі класичного підходу. Дійсно, так склалося, що у вересні – жовтні 2021 р., коли почалася чергова хвиля пандемії та ЗВО України почали масово переходити до онлайн-навчання, студенти 2-го року навчання мали переважно досвід навчання за дистанційною формою, студенти 1-го року навчання робили свої перші кроки у ЗВО та, відповідно, їм бракувало будь-якого досвіду навчання у вищій школі, у той час як студенти 3-го року щонайменше 1 рік провели у студентських аудиторіях, навчаючись за звичною формою, а для студентів IV курсу досвід обох форм навчання є однаковим. Це й зумовило підхід, який відображено в табл. 1 – при проведенні досліджень у листопаді – грудні 2021 р. було введено розшарування респондентів за роками навчання. Цілком очевидно, що реакції респондентів на проблеми онлайн-навчання відрізняються залежно від досвіду. Більш того, введене розшарування, яке використовувалося також і під час проведення інших опитувань, дозволить зробити низку важливих висновків у подальшому аналізі психологічних особливостей поведінки студентів університету.

На сьогодні в соціальній психології існує величезна кількість праць, що стосуються сприйняття індивідом підтримки з боку оточення. Найбільш популярною є модель (теорія) трьох дверей, до яких людина може увійти у разі потреби в підтримці (Zimet *et al.*, 1987). Ці три двері – підтримка з боку родини, підтримка з боку друзів та підтримка інших важливих людей (*special others*) (Zimet *et al.*, 1987). Відповідно до уявлень, що розвинуті в рамках цієї моделі, рівень підтримки з боку перелічених джерел має бути збалансованим, інакше відбувається певний перекид та, відповідно, з'являється відчуття психологічного та емоціонального дискомфорту.

Отже, в листопаді – грудні 2021 р. було задіяно опитувальники *Soziale Unterstützung* (*SozU*) (Fydrich *et al.*, 1999) та *Multidimensional Scale of Perceived Social Support* (*MSPSS*) (Zimet *et al.*, 1988), що є загальновизнаними інструментами визначення підтримки з боку різних джерел, що її відчують респонденти. *SozU* є дуже популярним засобом вивчення психічного стану різних груп населення Німеччини та навіть використовується під час загальнонаціональних опитувань, а *MSPSS* сприймається як промисловий стандарт при вивченні суспільних трендів у Сполучених Штатах. Разом з тим опитувальнику *MSPSS* бракує такого важливого фактора, як сприйняття респондентами поточного соціального навантаження, тому в цій роботі буде наведено дані щодо статистичного аналізу результатів опитування тільки за *SozU*. Слід лише зауважити, що результати, які було отримано за *MSPSS*, не заперечують, а тільки підтверджують результати на основі *SozU*, тобто цей опитувальник було використано як інструмент крос-верифікації.

Загальні дані щодо проведених опитувань за допомогою вказаних інструментів вміщено до табл. 2, де наведено кількість респондентів *a* Кронбаха та інші базові дескриптивні статистики, що характеризують якість та статистичну значущість проведеного дослідження.

Таблиця 2

Дескриптивні статистики досліджень *Soziale Unterstützung* та *Multidimensional Scale of Perceived Social Support* в Університеті імені Альфреда Нобеля*

Опитувальник	<i>N</i>	<i>M</i>	<i>s</i>	<i>a</i>	Експес	Асиметрія
SozU-54	266	3,4054	1,1892	0,780	0,1311	-0,4624
MSPSS	183	4,5907	0,9063	0,927	0,8269	-1,1009

*Джерело: розрахунки авторів.

Статистичну обробку результатів дослідження було виконано за допомогою тріальних версій IBM SPSS v. 28 та MatLab R2021b, що надають повний спектр методів статистичної обробки даних. Опитування було організовано за допомогою безкоштовних сервісів Google Forms та Microsoft Forms у повністю анонімному форматі. Опитування було ініційовано під час проведення лекцій та практичних занять (зрозуміло, з вказівкою, що вони мають бути проведені в позааудиторний час) у грудні 2021 р., у залученні студентів до опитування безпосередню участь брав студентський парламент університету.

Досить цікавою особливістю проведеного дослідження була поведінка респондентів під час анкетування. Слід зауважити, що анкетування, яке було зорганізовано на платформі Microsoft Forms, дає змогу відстежувати час, який респонденти витратили на проходження опитування. У свою чергу, це дало можливості виявити певні поведінкові патерни респондентів, які було використано як принцип їх групування. Відповідно до загальновизнаних уявлень з теорії шкалування на відповідь респондента на запитання анкети за класичною п'ятибальною шкалою Лайкерта потрібно приблизно 15 секунд, для семибальної шкали цей час потрібно збільшити до 17–20 секунд, на відповіді за біполярною шкалою тієї самої роздільної здатності потрібно приблизно на 10–15% більше часу, ніж за однополярною. Ці стандартизовані константи можна використовувати для оцінки «сумлінності» респондентів під час електронних опитувань. Дійсно, якщо час, який респондент витратив на опитування, є помітно меншим за норму, що відповідає очікуванням, розрахованим на основі стандартних констант, то це напевно свідчить про те, що респондент є незацікавленим в опитуванні, байдужим до його мети та можливих наслідків, і, відповідно, можна очікувати, що значна кількість реакцій такого респондента є випадковими, за принципом: аби якомога швидше позбутися цього обтяжливого завдання. І навпаки, якщо респондент витрачає час, що відповідає стандартним константам, то це

свідчить про те, що він свідомо підійшов до опитування, є солідарним з його метою та вмотивованим на використання його результатів. Може існувати ще один патерн поведінки – неухважні респонденти. На думку авторів, ознакою цієї поведінки є суттєві «надвитрати» часу порівняно зі стандартними константами. Враховуючи особливості проведення комп'ютерних опитувань, ці надлишкові витрати часу можуть бути наслідком відволікання респондентів від опитування на інші дії, пов'язані з використанням комп'ютера, що, у свою чергу, призводить до зниження достовірності результатів.

Відповідно до наведеної моделі поведінки респондентів залежно від кількості питань в окремому інструменті було сформовано 4 поведінкових групи, щодо яких застосовувався метод дискримінаційного аналізу, що є різновидом процедури кластеризації, але дає значно кращу візуалізацію угруповань респондентів за певними ознаками. Крім «поведінської дискримінації», у цьому дослідженні використовувалася також дискримінація за роком навчання та двостороння ANOVA – процедура порівняння середніх на підставі обох принципів виокремлення груп.

Для перевірки вірогідності попереднього групування змінних до кожного з інструментів було використано факторний аналіз на основі методу головних компонент з використанням коваріаційної матриці для незалежних змінних та ротації за методом Varimax. Для перевірки загальної якості анкетування проводився розрахунок коефіцієнтів селективності окремих питань кожної з анкет та розрахунок α Кронбаха, результати якого наведено в табл. 2.

Усі ці результати кількісного аналізу та візуалізації буде наведено в подальших частинах даного дослідження.

Розглянемо більш детально результати аналізу проведених опитувань.

Soziale Unterstützung (Соціальна підтримка). Це найзмістовніший інструмент визначення особливостей сприйняття індивідуумом соціальної підтримки з різних джерел. Відповідний опитувальник містить 54 запитання, які оцінюються за класичною шкалою Лайкерта і які зазвичай поділяються за 4 факторами:

- Соціальне навантаження (F1, 15 запитань).
- Соціальна інтеграція та практична підтримка (F2, 15 запитань);
- Емоційна підтримка друзів (F3, 11 запитань);
- Емоційна підтримка від довіреної особи (F4, 9 запитань).

При аналізі результатів опитування автори виходили з таких робочих гіпотез:

Гіпотеза 1. Перехід до дистанційного навчання значно впливає на суб'єктивне сприйняття індивідом соціальної підтримки, тобто на пропорції між різними її компонентами та безпосередньо на сам загальний рівень сприйняття соціальної підтримки.

Гіпотеза 2. Тривалість роботи у дистанційному форматі має різний вплив на різні компоненти соціальної підтримки, що сприймається індивідом. При зростанні такої тривалості (подовженні періоду ізоляваності студентів) є сенс очікувати відносно збільшення очікуваної підтримки з боку довірених осіб та зменшення решти компонентів індексу.

Гіпотеза 3. Загальний рівень індексу соціальної підтримки має відрізнятися відповідно до досвіду дистанційного навчання в окремій групі респондентів.

Гіпотеза 4. Поведінкові особливості респондентів, які були визначені вище, є тим фактором, що може призводити до спотворення результатів ідентифікації індексу соціальної підтримки.

Процедури статистичної обробки даних дослідження дозволяють перевірити всі ці гіпотези та відібрати з них ті, що знайшли власне статистичне підтвердження.

Розглянемо здобуті результати більш детально. У табл. 3 наведено узагальнені статистичні характеристики та результати факторного аналізу за допомогою інструмента SozU.

Таблиця 3

Узагальнені статистичні характеристики та результати факторного аналізу шкали SozU
($N = 266$ студентів, Університет імені Альфреда Нобеля, листопад – грудень 2021 р.)*

№ з/п	M	s	Ексцес	Асиметрія	Селективність	F1	F2	F3	F4
Q1	4,364	0,989	-1,699	2,441	0,171	0,282**	-0,287	0,198	-0,044
Q2	4,565	0,827	-2,228	4,978	0,33	0,551	-0,201	0,062	0,191
Q3	4,047	0,954	-0,869	0,488	0,307	0,448	-0,219	0,079	0,356
Q4	2,680	1,210	0,216	-0,922	0,252	-0,082	0,464	0,389	0,082
Q5	1,968	1,181	0,978	-0,122	0,013	-0,362	0,4	0,286	-0,032
Q6	4,150	1,066	-1,215	0,799	0,068	0,032	-0,071	-0,007	0,34
Q7	3,858	1,014	-0,564	-0,476	0,222	-0,01	0,035	0,338	0,493
Q8	2,451	1,292	0,572	-0,718	-0,048	-0,35	0,328	0,293	-0,314
Q9	3,542	1,096	-0,453	-0,499	0,329	0,427	-0,065	0,107	0,374
Q10	3,308	1,472	-0,304	-1,309	0,25	0,364	0,023	-0,081	0,249
Q11	2,249	1,230	0,714	-0,467	0,08	-0,105	0,608	-0,009	0,089
Q12	4,281	1,018	-1,496	1,685	0,361	0,693	-0,228	-0,026	0,135
Q13	1,668	1,024	1,53	1,578	-0,281	-0,63	0,223	0,131	-0,119
Q14	3,854	1,130	-0,758	-0,237	0,372	0,198	-0,098	0,587	0,203
Q15	4,379	1,027	-1,768	2,544	0,398	0,66	-0,255	0,164	0,006
Q16	3,213	1,319	-0,253	-1,042	0,386	0,546	-0,157	0,114	0,104
Q17	2,881	1,286	0,054	-0,961	0,174	-0,113	0,123	0,514	0,03
Q18	4,004	1,104	-1,007	0,382	0,307	0,155	0,08	0,404	0,038
Q19	3,601	1,432	-0,662	-0,901	0,26	0,376	-0,283	0,207	0,015
Q20	3,490	1,506	-0,501	-1,217	0,342	0,645	-0,294	0,038	0,118
Q21	3,107	1,730	-0,157	-1,718	0,327	0,465	0,188	-0,012	-0,029
Q22	2,466	1,292	0,469	-0,895	0,073	-0,025	0,118	-0,013	0,378
Q23	2,897	1,274	0,125	-0,885	0,037	0,045	0,174	0,028	-0,361
Q24	2,427	1,205	0,434	-0,762	0,001	-0,358	0,47	0,279	-0,332
Q25	3,245	1,370	-0,245	-1,135	0,306	0,475	0,035	-0,104	0,309
Q26	4,265	1,118	-1,584	1,654	0,445	0,793	-0,181	-0,026	0,071
Q27	2,296	1,252	0,635	-0,662	0,161	-0,072	0,425	0,329	-0,347
Q28	2,308	1,272	0,639	-0,718	0,214	-0,053	0,771	0,1	-0,11
Q29	4,213	1,216	-1,511	1,155	0,419	0,811	-0,135	-0,057	-0,003
Q30	3,091	1,302	-0,159	-0,969	0,27	-0,085	0,234	0,696	-0,18
Q31	3,814	1,244	-0,714	-0,612	0,39	0,735	-0,218	-0,065	0,227
Q32	4,273	1,205	-1,621	1,488	0,355	0,637	-0,042	-0,076	0,02
Q33	3,850	1,077	-0,754	-0,109	0,295	0,313	0,01	0,091	0,501
Q34	3,194	1,296	-0,233	-0,924	0,248	-0,135	0,198	0,702	-0,09
Q35	2,806	1,269	0,099	-1,017	0,212	-0,032	0,654	0,185	-0,065
Q36	4,166	1,056	-1,274	1,076	0,301	0,672	-0,193	-0,139	0,089
Q37	2,130	1,258	0,873	-0,303	-0,138	-0,439	0,169	0,28	-0,309
Q38	2,166	1,226	0,746	-0,581	-0,065	-0,432	0,571	0,177	-0,194
Q39	2,241	1,270	0,722	-0,625	0,052	-0,347	0,562	0,234	0,076
Q40	4,178	1,082	-1,383	1,324	0,405	0,75	-0,102	-0,11	0,249
Q41	1,984	1,309	1,184	0,142	-0,261	-0,545	0,196	0,149	-0,2
Q42	4,360	1,155	-1,826	2,25	0,441	0,812	-0,074	-0,056	-0,066
Q43	3,439	1,488	-0,484	-1,194	0,128	0,251	-0,092	-0,116	0,381
Q44	4,293	1,138	-1,603	1,572	0,484	0,838	-0,047	-0,074	0,016
Q45	2,933	1,247	0,103	-0,838	0,215	-0,196	0,258	0,667	-0,101
Q46	2,925	1,353	0,108	-1,118	0,115	-0,171	0,452	0,307	-0,128
Q47	4,372	0,945	-1,715	2,866	0,411	0,648	-0,134	0,075	0,113
Q48	3,672	1,116	-0,585	-0,266	0,369	0,564	-0,148	0,024	0,337

Закінчення табл. 3

№ з/п	M	s	Екссес	Асиметрія	Селективність	F1	F2	F3	F4
Q49	3,881	1,155	-0,871	-0,035	0,419	0,382	-0,01	0,21	0,574
Q50	3,854	1,168	-0,707	-0,474	0,131	0,024	0,055	0,251	0,114
Q51	4,091	1,156	-1,064	0,083	0,37	0,731	-0,122	-0,061	0,043
Q52	3,095	1,469	-0,059	-1,333	0,017	-0,226	0,388	0,213	-0,121
Q53	4,403	0,994	-1,857	2,994	0,387	0,771	-0,143	-0,048	-0,023
Q54	2,415	1,332	0,585	-0,81	0,117	-0,173	0,639	0,125	-0,044

*Джерело: розрахунки авторів.

**Жирним шрифтом позначені максимальні навантаження у відповідному факторі.

Узагальнені статистичні характеристики – математичне очікування (*M*), стандартне відхилення (*s*), екссес та асиметрія (табл. 3) свідчать про те, що результати опитування добре підпорядковуються гіпотезі про нормальний розподіл, яка є передумовою для проведення подальших кроків статистичного аналізу. У то же час негативний екссес, що є властивим розподілу відповідей на значну кількість питань може бути підставою для сумнівів у надійності результатів дисперсійного аналізу. Селективність окремого питання вказує на те, наскільки добре це питання розмежовує респондентів з високим або низьким рівнем оцінки – цей показник є вимірювачем якості опитувальника. За неофіційним емпіричним правилом селективність окремого питання має бути більшою або дорівнювати 0,3. Дані табл. 3 дозволяють перекоонатися, що певна частка питань опитувальника SozU у застосуванні до студентської аудиторії Університету імені Альфреда Нобеля не відповідає цьому емпіричному правилу, але розрахунки *a* Кронбаха анкети при виключенні цього питання, як правило, дають менше значення, ніж вихідне, що наводиться у табл. 2. Це, у свою чергу, є ознакою доречності використання конкретного питання в опитувальнику. Низька селективність, напевно, є наслідком розбіжностей у культурних цінностях між українськими студентами та студентами Німеччини. Крім того, поділ селективності, проведений на підставі обробки реакцій найбільш вмотивованих респондентів (у таблиці не наводиться), дає значно вищі значення. Це буде використано в подальшому при аналізі 2-ї та 3-ї гіпотези.

Розглянемо, як дослідження підтверджують або спростовують сформульовані вище гіпотези. Для аналізу 1-ї гіпотези необхідно порівняти дані щодо значень різних факторів, на які поділяється шкала SozU (табл. 4), у дужках подано номери запитань, які розробники включили до кожного з факторів, цей перелік можна порівняти з максимальними навантаженнями, що певні змінні роблять у відповідному факторі (позначені жирним шрифтом у табл. 3).

Таблиця 4

Поділ оцінок за факторами шкали SozU
(*N* = 266 студентів, Університет імені Альфреда Нобеля, листопад – грудень 2021 р.)*

№ з/п	Фактор	I курс	II курс	III курс	IV курс
1	Соціальне навантаження (28;54;39;35;38;11;18;52;23;45;30;4;46;37;5)	2,4542	2,6701	2,3667	2,6778
2	Соціальна інтеграція та практична підтримка (43;17;22;19;31;8;24;50;10;40;25;1;6;13;9)	3,2417	3,1795	3,2000	3,2667
3	Емоційна підтримка друзів (25;15;12;27;14;36;2;16;48;3;32)	3,8906	3,6573	3,4091	4,0455
4	Емоційна підтримка від довіреної особи (42;53;29;44;41;21;51;20;34)	3,6250	3,6610	2,8333	3,7407

*Джерело: розрахунки авторів.

Очевидно, що індекс соціальної інтеграції є найменшим для 2-го року навчання, і водночас соціальне навантаження, що сприймається цією ж групою респондентів, є найбільшим. Це, у свою чергу, може бути підставою для висновку про наявність впливу дистанційного навчання на такий важливий компонент емоційного стану респондента, як сприйняття соціальної підтримки. Тобто ми отримали статистичне підтвердження першої гіпотези про наявність впливу та розшарування цього впливу за різними компонентами. У табл. 5 наведено результати дисперсійного аналізу (одностороння ANOVA) за різними ознаками, починаючи саме з досвіду роботи в онлайн. Враховуючи вищевикладене зауваження щодо від'ємного ексцесу для 8 з 9 питань, які належать до 4-го фактора, і той факт, що дисперсія за цим фактором F_4 є другою за значенням критерію Фішера F й оцінка значущості досить низька (0,225), можна зробити висновок, що за цим фактором роки навчання різняться. Тобто знайшла підтвердження й друга з наведених гіпотез щодо розшарування впливу онлайн-навчання на психологічний стан респондентів за досвідом. Разом з тим друга частина гіпотези щодо очікуваного збільшення сприйняття важливості підтримки з боку довірених осіб (нім. *besondere andere* – особливі інші особи), не була остаточно підтверджена.

Таблиця 5

Дисперсійний аналіз (ANOVA) за факторами шкали SozU за різними ознаками ($N = 266$ студентів, Університет імені Альфреда Нобеля, листопад – грудень 2021 р.)*

Показник	Сума квадратів	Ступінь свободи	Середній квадрат	F	Значущість
<i>За досвідом роботи в онлайн-форматі</i>					
F1	3,651	3	1,217	2,466**	0,063
F2	0,361	3	0,12	0,761	0,517
F3	1,077	3	0,359	0,933	0,425
F4	1,949	3	0,65	1,464	0,225
<i>За поведінкою</i>					
F1	0,683	3	0,228	0,451	0,717
F2	0,440	3	0,147	0,931	0,426
F3	0,834	3	0,278	0,722	0,540
F4	1,108	3	0,369	0,827	0,48
<i>За участю в студентському самоврядуванні</i>					
F1	2,367	1	1,183	2,383*	0,094
F2	0,198	1	0,099	0,626	0,536
F3	0,247	1	0,123	0,319	0,727
F4	0,025	1	0,013	0,028	0,973

*Джерело: розрахунки авторів.

**Позначено статистично значущу дисперсію за обраною ознакою.

Враховуючи загальну постановку завдання цього дослідження, було також проведено дисперсійний аналіз реакцій респондентів за ознакою приналежності до студентського парламенту (відповідні розрахунки наводяться в нижньому сегменті табл. 5). Результати розрахунків свідчать про відсутність статистично значущої різниці за окремими компонентами шкали SozU між студентським парламентом та іншими студентами. Але, враховуючи існування негативних значень ексцесу, що проявляється у

першому факторі (для 20% запитань), статистичну значущість 0,094 можна вважати попереднім свідченням різниці сприйняття соціальної завантаженості між «звичайними» студентами та членами студентського парламенту.

Слід зазначити, що дисперсійний аналіз (ANOVA) дає змогу лише визначитися з наявністю статистично значущої різниці між вибірками, її природу та спрямованість можна виявити за допомогою більш структурованого аналізу. До того ж структурований аналіз дозволить протестувати інші гіпотези, що сформульовані на початку дослідження, та остаточно визначитися з другою. Почнемо з урахування поведінкових особливостей респондентів для аналізу четвертої гіпотези. Як уже було вказано, задля цього було проведено дискримінаційний аналіз усієї множини респондентів. Результати цього аналізу для загальної оцінки сприйнятої соціальної підтримки дуже наглядно візуалізовано на рис. 1, де скупчення точок, що відповідають окремим спостереженням, вказує на існування різних трендів у поведінці респондентів та відображає різницю в оцінках, яка пов'язана з окремими трендом. Канонічні дискримінаційні функції є лінійною комбінацією дискримінантних змінних, у нашому випадку – приналежності до окремого поведінкового патерна, наявності певного досвіду роботи в онлайн та стосунків зі студентським активом.

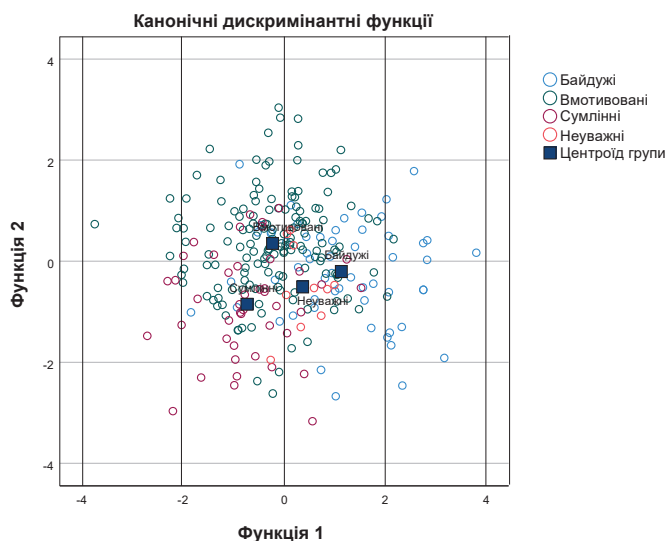


Рис. 1. Візуалізація дискримінаційного аналізу реакцій респондентів за поведінкою ($N = 266$ студентів, Університет імені Альфреда Нобеля, листопад – грудень 2021 р.)

Видно, що вмотивовані та сумлінні респонденти, тобто респонденти, що провели відповідно приблизно 5–10 та 10–15 хвилин за опитуванням, групуються досить щільно та дають дещо завищені загальні оцінки сприйняття соціальної підтримки та більшу дисперсію цих оцінок (табл. 6). Щодо окремих компонентів SozU, то вмотивовані та сумлінні відчують відносно менше соціальне навантаження та помітно більшу емоційну підтримку з боку довіреної особи, дисперсія також є меншою для обох поведінкових угруповань (табл. 6). Разом з тим ANOVA не дає навіть натяку на статистично значущу різницю за поведінковими ознаками, навіть з урахуванням негативного ексцесу (результати відповідних розрахунків наводяться у центральній частині табл. 5). Ще однією цікавою особливістю поведінки вмотивованих респондентів є те, що вони, як правило, найпершими (протягом перших двох днів) відгукнулися на ініціативи, пов'язані з дослідженням – саме за цією ознакою й було визначено діапазон зміни характерного часу, необхідного для проходження опитування.

Таблиця 6

Зіставлення середніх за факторами шкали SozU ($N = 266$ студентів, Університет імені Альфреда Нобеля, листопад – грудень 2021 р.)*

Показник	Байдужі		Вмотивовані		Сумлінні		Неуважні	
	M	s	M	s	M	s	M	s
FAV	3,371	0,40325	3,3705	0,30414	3,3451	0,37436	3,3037	0,45697
F1	2,6877	0,84282	2,6203	0,66323	2,6864	0,63581	2,8533	0,90311
F2	3,3509	0,4327	3,31	0,35893	3,2227	0,47271	3,26	0,38419
F3	3,8118	0,69487	3,8536	0,57254	3,7748	0,58539	3,5818	0,98212
F4	3,6043	0,75301	3,7233	0,6367	3,7348	0,6101	3,4889	0,85619

*Джерело: розрахунки авторів.

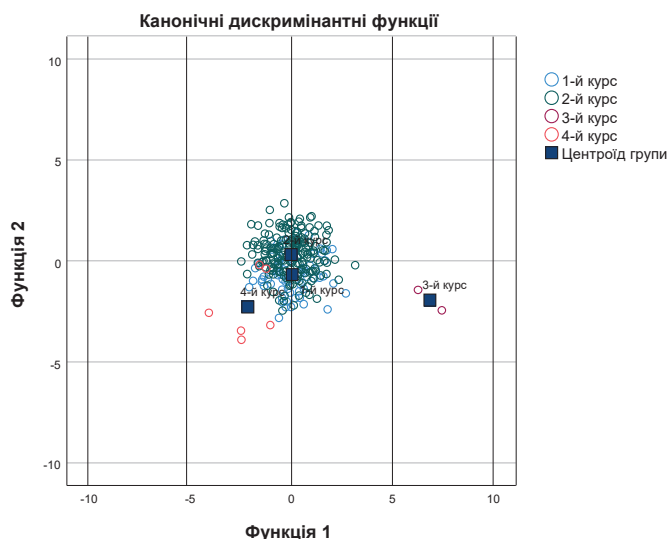


Рис. 2. Візуалізація дискримінаційного аналізу реакції респондентів за досвідом роботи в онлайн-форматі
($N = 266$ студентів, Університет імені Альфреда Нобеля, листопад – грудень 2021 р.)

На рис. 2 та 3 наведено візуалізацію групування респондентів за досвідом роботи в онлайн-форматі та за ознакою приналежності до студентського активу. Обидві ознаки дають дуже показову картину: здобувачі III курсу, що мали досвід роботи у звичному форматі навчання в університеті, але цей досвід є коротшим за навчання в онлайн-форматі, дають занижену оцінку сприйняття соціальної підтримки, в основному за рахунок того, що не відчувають адекватної підтримки з боку довірених осіб (статистичну значущість цих висновків було підтверджено вище даними дисперсійного аналізу, див. табл. 5). Студенти IV курсу, навпаки, демонструють суттєво вищу загальну оцінку сприйняття соціальної підтримки, яку можна вважати близькою до статистично значущої, враховуючи негативний експрес за низкою запитань.

Досить показово, що активісти за оцінкою соціальної підтримки помітно відрізняються від решти студентства, про що свідчить рис. 3. Вони оцінюють підтримку вище та відчувають більше соціальне навантаження, що пов'язане з переходом до дистанційної форми (або більш свідомо ставляться до нього). Як і в попередньому випадку, ці відмінності супроводжується меншою дисперсією, але визнати їх статистично значущими можна лише з урахуванням від'ємного експресу.

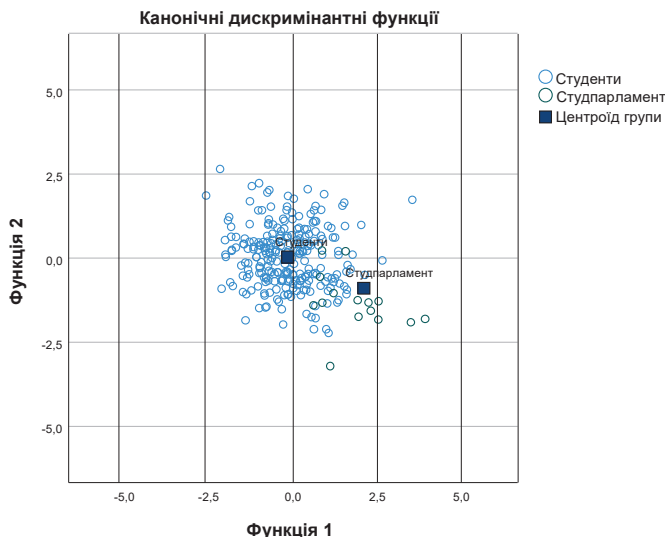


Рис. 3. Візуалізація дискримінаційного аналізу реакцій респондентів за ознакою приналежності до студентського активу
($N = 266$ студентів, Університет імені Альфреда Нобеля, листопад – грудень 2021 р.)

Таким чином, підбиваючи підсумки статистичної обробки результатів опитування на основі повної шкали SozU, можна зробити такі висновки:

- знайшла повне підтвердження переважна більшість вихідних гіпотез, що були сформульовані в цьому дослідженні, а саме: результати психологічних зрізів дозволяють констатувати статистично значущу різницю між оцінкою компонент та загальним рівнем сприйняття соціальної підтримки, що відрізняється залежно від досвіду роботи в онлайн та поведінкових особливостей респондентів;
- студентські активісти та студенти старших курсів, що мають найбільший досвід роботи за класичною формою організації начального процесу, більшою мірою схильні визнавати наявність зростаючого соціального навантаження, якого зазнають студенти при переході до онлайн-навчання;
- разом з тим припущення про збільшення рівня сприйняття підтримки з боку довірених осіб, що не входять до сімейного кола та кола друзів залежно від тривалості роботи в онлайн-форматі, не знайшло адекватного підтвердження.

Загальні висновки. Таким чином, підбиваючи загальні підсумки вивчення проблем, що виникають під час вивчення соціально-психологічних проблем запровадження нових підходів до організації навчального процесу, можна зробити такі загальні висновки:

- перехід до формату онлайн-навчання для студентів є більше соціально-психологічною, ніж емоційною або технічною проблемою;
- студенти відчувають збільшення соціальної завантаженості, що пов'язане з дистанційним викладанням залежно від різного ступеня досвіду роботи в онлайн-форматі, причому вплив такого досвіду не є однозначним, тобто існує певна пропорція між тривалостями онлайн- та офлайн-навчання, що сприяє суб'єктивному послабленню соціальної завантаженості;
- головними компенсаторами соціального навантаження, як і можна було очікувати, стали друзі та близькі студентів, причому друзі більшою мірою;
- і навпаки, студенти не відчувають адекватного зростання підтримки з боку довірених осіб, до яких мають належати викладачі, вони психологічно схильні переносити

ти ці відчуття на викладачів, які опинилися поза межами особистого контакту, у той же час студенти все більше цінують цей контакт та прагнуть відновити його в повному обсязі;

– напрямками подальших досліджень можна визначити розширення набору інструментів діагностики психологічного стану, ставлень та базових цінностей у студентів, а також поширення емпіричних досліджень на викладачів.

Список використаних джерел

1. Deloitte. *The Future of Work*. 2021. URL: <https://www2.deloitte.com/global/en/pages/human-capital/articles/future-of-work.html>
2. Fydrich T., Geyer M., Hessel A., Sommer G., Brähler E. Fragebogen zur Sozialen Unterstützung (F-SozU): Normierung an Einer Repräsentativen Stichprobe. *Diagnostica*. 1999. 45 (4). P. 212–216. URL: <https://doi.org/10.1026//0012-1924.45.4.212>
3. Lund S., Madgavkar A., Manyika J., Smit S., Ellingrud K., Robinson O. *The future of work after COVID-19*. 2021. URL: <https://www.mckinsey.com/featured-insights/future-of-work/the-future-of-work-after-covid-19>
4. Microsoft. *2021 Microsoft WTI Report March*. URL: https://ms-worklab.azureedge.net/files/reports/hybridWork/pdf/2021_Microsoft_WTI_Report_March.pdf?fbclid=IwAR2PsN5zCKhWtiE9dE8XiUnDF6WuEziAXFwCqROCy0SBOAB0o4sjto9Z1Q
5. Steger M.F. Meaning in Life and in Work. *The Oxford Handbook of Meaningful Work*. 2019. P. 207–220. URL: <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780198788232.013.12>
6. Stockdale R., Evans-Greenwood, P. The digital ready workplace: Supercharging digital teams in the future of work. 2021. URL: https://www.academia.edu/49056954/The_digital_ready_workplace_Supercharging_digital_teams_in_the_future_of_work
7. Teevan J. *The New Future of Work*. 2021. URL: <https://www.microsoft.com/en-us/research/project/the-new-future-of-work/>
8. Zimet G.D., Dahlem N.W., Zimet S.G., Farley G.K. Perceived social support scale. *PsycTESTS Dataset*. 1987. URL: <https://doi.apa.org/10.1037/t72079-000>
9. Zimet G.D., Dahlem N.W., Zimet S.G., Farley G.K. The multidimensional scale of perceived social support. *Journal of Personality Assessment*. 1988. 52 (1), P. 30–41. URL: https://doi.org/10.1207/s15327752jpa5201_2
10. Момот В.Є. Ефекти довіри при дистанційному викладанні за умов пандемії коронавірусу COVID-19. *Актуальні проблеми в системі освіти: загальноосвітній заклад середньої освіти – доуніверситетська підготовка – заклад вищої освіти*. 2021. № 1 (1). С. 194–195. URL: <https://doi.org/10.18372/2786-5487.1.15863>
11. Момот В.Є., Литвиненко О.М. Застосування гібридної форми навчання для забезпечення широкого доступу до завантаженого освітнього контенту. *Тенденції, проблеми та шляхи їх вирішення у організаційно-методологічному забезпеченні підготовки фахівців*. 2021. № 1 (1). С. 120–123.

References

1. Deloitte. (2021). *The Future of Work*. 2021, available at: <https://www2.deloitte.com/global/en/pages/human-capital/articles/future-of-work.html>
2. Fydrich, T., Geyer, M., Hessel, A., Sommer, G., & Brähler, E. (1999). Fragebogen zur Sozialen Unterstützung (F-SozU): Normierung an Einer Repräsentativen Stichprobe. *Diagnostica*, 45 (4), pp. 212–216, available at: <https://doi.org/10.1026//0012-1924.45.4.212>
3. Lund, S., Madgavkar, A., Manyika, J., Smit, S., Ellingrud, K., & Robinson, O. (2021, September 09). *The future of work after COVID-19*, 2021, available at: <https://www.mckinsey.com/featured-insights/future-of-work/the-future-of-work-after-covid-19>

4. Microsoft. (2021, March). *2021 Microsoft WTI Report March*, available at: https://ms-worklab.azureedge.net/files/reports/hybridWork/pdf/2021_Microsoft_WTI_Report_March.pdf?fbclid=IwAR2PsN5zCKhWtiE9dE8XiUnDF6WuEeziAxFcqROCy0SBOAB0o4sjto9Z1Q
5. Steger, M.F. (2019). Meaning in Life and in Work. *The Oxford Handbook of Meaningful Work*, pp. 207-220, available at: <https://doi:10.1093/oxfordhb/9780198788232.013.12>
6. Stockdale, R., & Evans-Greenwood, P. (2021, June 06). The digital ready workplace: Supercharging digital teams in the future of work. 2021, available at: https://www.academia.edu/49056954/The_digital_ready_workplace_Supercharging_digital_teams_in_the_future_of_work
7. Teevan, J. (2021, November 11). *The New Future of Work*. 2021, available at: <https://www.microsoft.com/en-us/research/project/the-new-future-of-work/>
8. Zimet, G.D., Dahlem, N.W., Zimet, S.G., & Farley, G.K. (1987). Perceived social support scale. *PsychTESTS Dataset*, available at: <https://doi.apa.org/10.1037/t72079-000>
9. Zimet, G.D., Dahlem, N.W., Zimet, S.G., & Farley, G.K. (1988). The multidimensional scale of perceived social support. *Journal of Personality Assessment*, 52 (1), pp. 30-41, available at: https://doi.org/10.1207/s15327752jpa5201_2
10. Momot, V.Ye. (2021). Efekty doviry pry dystantsiinomu vykladanni za umov pandemii koronavirusu COVID-19. *Aktualni problemy v systemi osvity: zahalnoosvitnii zaklad serednoi osvity - douniversytetska pidhotovka - zaklad vyshchoi osvity*, 1 (1), pp. 194-195, available at: <https://doi.org/10.18372/2786-5487.1.15863>
11. Momot, V.Ye., Lytvynenko, O.M. (2021). Zastosuvannia hibrydnoi formy navchannia dlia zabezpechennia shirokoho dostupu do zaavansovanoho osvitnoho kontentu. *Tendentsii, problemy ta shliakhy yikh vyryshennia u orhanizatsiino-metodolohichnomu zabezpechenni pidhotovky fakhivtsiv*, 1 (1), pp. 120-123.

SOCIO-PSYCHOLOGICAL PROBLEMS OF THE IMPLEMENTATION OF THE LATEST APPROACHES TO THE EDUCATIONAL PROCESS' ORGANIZATION

Volodymyr Ye. Momot, Alfred Nobel University, Dnipro (Ukraine).

E-mail: vmomot@duan.edu.ua

Olena M. Lytvynenko, Alfred Nobel University, Dnipro (Ukraine).

E-mail: elena_litvinenko@duan.edu.ua

DOI: 10.32342/2616-3853-2021-1-14-6

Key words: *distance (online) learning, pandemic, perceived social support, SozU, MSPSS, analysis of variance, discriminant analysis, factor analysis.*

The article investigates the problems of distance (online) learning as a complex socio-psychological phenomenon. The main effects of the transition to an unusual approach to the organization of the educational process in the dynamics of the 4th semester 2020-2021 are analyzed. The most common tools for assessing the perceived level of social support, SozU and MSPSS, were used as a tool to study the socio-psychological aspects of distance learning. A cross-verification of these approaches was conducted on a representative sample of students from different years of study. The main hypotheses about the socio-psychological problems and effects associated with the transition to distance learning have been formulated, most of which have been statistically significant. These hypotheses are formulated as follows.: The transition to distance learning has a significant impact on the individual's subjective perception of social support, i.e. the proportions between its various components and directly on the overall level of perception of social support. The duration of work in the remote format has different effects on different components of social support, which is perceived by the individual. As this duration increases (prolonging the period of student isolation), it makes sense to expect a relative increase in expected support from proxies and a decrease in other components

of the index. The general level of the social support index should differ according to the experience of distance learning in a particular group of respondents. Behavioral characteristics of respondents, identified above, are a factor that can lead to distortion of the results of the identification of the index of social support. Dispersion, factor and discriminant analyzes of the survey results were conducted, as a result of which conclusions and generalization of work experience during successive waves of COVID-19 quarantine were made. The complete confirmation of most initial hypotheses found, which were formulated in this study, namely – the results of psychological sections allow us to state a statistically significant difference between the assessment of components and the general level of perception of social support. Student activists and senior students who have the most experience in the classical form of organization of the initial process, are more likely to recognize the growing social burden to which students are subject in the transition to online learning. At the same time, the assumption of increasing the perception of support from non-family and non-family proxies depending on the length of work online has not been adequately confirmed.

Одержано 12.11.2021.

УДК 331.56(73)

DOI: 10.32342/2616-3853-2021-1-14-7

О.К. НЕЗГОДА,кандидат економічних наук, доцент
кафедри глобальної економіки

Університету імені Альфреда Нобеля (м. Дніпро)

В.С. СЕРКО,

студент

Університету імені Альфреда Нобеля (м. Дніпро)

ЯК ЕТНІЧНІ ГРУПИ В СТРУКТУРІ БЕЗРОБІТТЯ ВПЛИВАЮТЬ НА РІВЕНЬ ІНФЛЯЦІЇ ТА ІНДЕКС ПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА У США

У статті досліджено вплив безробіття на інфляцію та індекс промислового виробництва в США. Це дослідження актуальне з огляду на те, як найбільш економічно розвинена країна світу долає проблеми, пов'язані з кризою (фінансова криза, пандемія) останніх 20 років. Метою цієї статті є пояснення взаємозв'язку між згаданими вище макро індикаторами та дослідження ролі деяких націй у цих показниках, а саме: латиноамериканців, афроамериканців та американців азійського походження. Для досягнення поставленої мети використано кореляційний аналіз та прогноз на основі нейронної мережі. Аналіз проводився за допомогою мови програмування Python. Усі графіки, таблиці та інші візуальні елементи було побудовано з використанням бібліотеки Matplotlib, а графічне відображення кореляційних матриць було побудовано в Seaborn.

Аналіз показав, що найбільший вплив на індекс промислового виробництва має рівень безробіття, а зв'язок між інфляцією та безробіттям є досить специфічним і безпосередньо залежить від кризи. Висунуто гіпотезу про відсутність зв'язку між рівнем безробіття та інфляцією в стабільний період, проведено кореляційний аналіз з виключенням кризи 2008 року та пандемії 2019–2021 років із вибірки даних. Аналіз показав дуже малу обернену залежність, що підтвердило нашу гіпотезу. Досліджуючи криву Філіпса, було спростовано тезу про те, що вплив на інфляцію може контролювати рівень безробіття. За результатами дослідження на прикладі США можна припустити, що взаємозв'язок між безробіттям та рівнем інфляції матиме аналогічний характер в інших країнах. У ході дослідження, було застосовано нейронну мережу, створену за допомогою бібліотеки TensorFlow. У статті було зроблено прогноз безробіття в США до лютого 2022 року. Правильність прогнозних даних перевірялася реальними даними, похибка не перевищує 0,5%.

Вплив безробіття на індекс промислового виробництва найбільше спостерігається серед латиноамериканців. У більшості випадків регіони, у яких працювали латиноамериканці, постраждали більше, ніж інші етнічні групи. Для інших країн рівень безробіття американців азійського походження ніколи не перевищує середній рівень у США (виняток становить лише період пандемії), а рівень безробіття афроамериканців серед усіх націй є найвищим і поступається лише рівню латиноамериканців на піку пандемії. Також спостерігалася тенденція, що рівень безробіття завжди повертається до природного рівня, майже 4–5%.

Ключові слова: безробіття, етнічні групи, інфляція, індекс промислового виробництва, кореляція, нейромережі, крива Філіпса.

Постановка проблеми. 2020 рік став справжнім випробуванням для світової економіки. Через запроваджені локдауни та карантинні обмеження рівень безробіття в усіх країнах зріс більше, ніж за часи фінансової кризи 2008 р. Особливо

це торкнулося Сполучених Штатів Америки. Міністерство праці США заявило, що в пік пандемії майже кожний сьомий американець лишився без роботи. США є унікальною країною, оскільки основну частину населення історично складають переселенці з інших країн, які принесли певні особливості в розвиток економіки. У цьому аспекті до США можна прирівняти тільки Канаду, але національний склад Канади здебільшого представлений всього двома націями: колишні британці та французи, а національний склад США більш різноманітний, і саме тому становить науковий інтерес. Тож, враховуючи актуальність цієї теми, авторами було проведено дослідження впливу рівня безробіття на рівень інфляції та індекс промислового виробництва за період з 2005 по 2021 рр., який охоплює і фінансову кризу, і пандемію COVID-19. Також окремо було досліджено співвідношення національностей США у структурі обраних макроекономічних показників.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню питань, пов'язаних з безробіттям, зайнятістю, підтриманням безробітних та регулюванням трудових відносин у США присвячено низку праць таких вчених, як П. Барбері, Б. Грей, М. Галас, І. Кітова, В. Кудрова, Л. Лебедева, А. Лютова, Н. Серьогіна, В. Супян, А. Фігура та ін. Безробіття є однією з найбільших проблем, з якою стикається світ. Передумовами виникнення безробіття, як стверджують вчені, є низький рівень ефективності використання робочої сили з урахуванням відсутності економічних умов, що вплинули б на створення можливостей для застосування навичок в продуктивній роботі за достойну плату. Саме це і визначає безробіття як економічну та соціальну проблему [1]. О.А. Чурілова вважає, що безробіття є негативним соціально-економічним явищем, оскільки зумовлює скорочення купівельної спроможності населення, зменшує кількість платників податків та призводить до виникнення додаткових витрат на підтримання безробітних [2, с. 182]. Показником, що характеризує безробіття, є рівень безробіття, який ми враховуємо як кількісний показник, що визначається як відношення кількості безробітних до загальної кількості економічно активного працездатного населення країни.

Формулювання мети статті. Метою статті є пояснення взаємозв'язку рівня інфляції, індексу промислового виробництва та рівня безробіття з урахуванням демографічної структури США у цих показниках, а саме, наявності таких етнічних груп, як латиноамериканці, афроамериканці та американці азійського походження через перевірку гіпотез із застосуванням кількісних методів дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження. Неодноразово Міжнародна організація праці у своїх звітах наголошувала, на тому, що в період економічних криз у світовій економіці спостерігається складна ситуація у сфері безробіття. Безумовно безробіття залежить від економічної активності країни, більше того можна стверджувати, що під час зростання економічної активності рівень обсягу виробництва зростає і потребує працівників для надання послуг та виготовлення товарів, а за ситуації зниження економічної активності компанії вимушені скорочувати працівників і тим самим створювати умови для зростання рівня безробіття. Під час пандемії коронавірусу США, як і переважна більшість країн світу, зазнали фінансової кризи, і саме тому актуальним є проведення дослідження із застосуванням кількісних методів задля розуміння причинно-наслідкових зв'язків між такими показниками, як рівень безробіття, рівень інфляції та індекс промислового виробництва з урахуванням демографічної структури населення США.

З урахуванням демографічної багатогранності США науковий інтерес викликало питання «яким чином національності в структурі безробіття впливають на рівень інфляції та індекс промислового виробництва?».

Кризові явища 2019 р. внесли свої корективи у політику країн у сфері зайнятості населення, і США у цьому випадку не стали виключенням. Початок дослідження було покладено аналізом рівнів безробіття в США (рис. 1) таких національностей: латиноамериканці (15,1%); афроамериканці (12,9%); американці азійського походження (4,43%). Вищезазначені національності в дослідженні беруться до уваги з урахуванням їх найбільшої частки в структурі етнічних груп США.

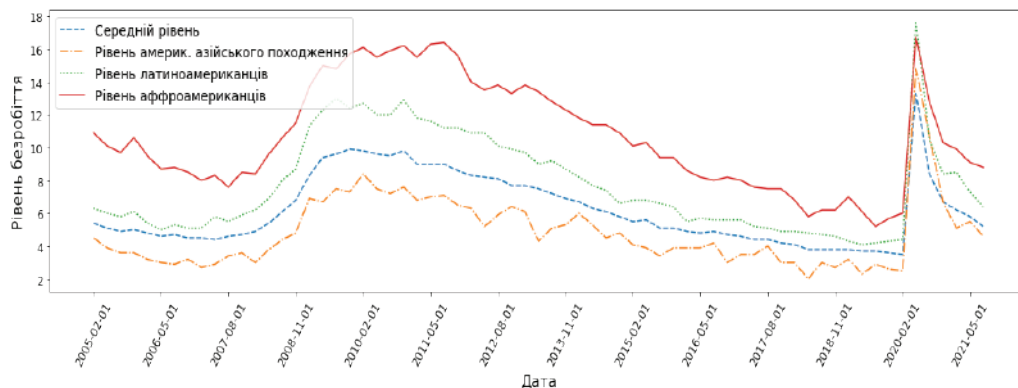


Рис. 1. Рівень безробіття в США в період з 2005–2021 рр., з урахуванням національностей
Складено авторами за матеріалами [3].

На рис. 1 продемонстровано, що рівень безробіття почав зростати 2008 р., коли почалась фінансова криза, та 2019 р., коли почалась пандемія. Про контраст, що вражає, у рівнях безробіття в США, їх динамічних змінах (у квітні 2020 р. порівняно з 2019 р.) свідчать показники призначення допомоги з безробіття, включаючи допомогу з пандемічного безробіття [4].

Особливо цікавим з точки зору аналітики є період пандемії. Детальніше це показано на рис. 2. У цей період рівень безробіття латиноамериканців уперше перебільшив рівень безробіття афроамериканців, а рівень безробіття американців азіяського походження уперше перебільшив середні показники (такого не було навіть під час фінансової кризи). Низькі показники безробіття серед американців азіяського походження можна пояснити їх невеликою часткою в структурі населення (4,43%).

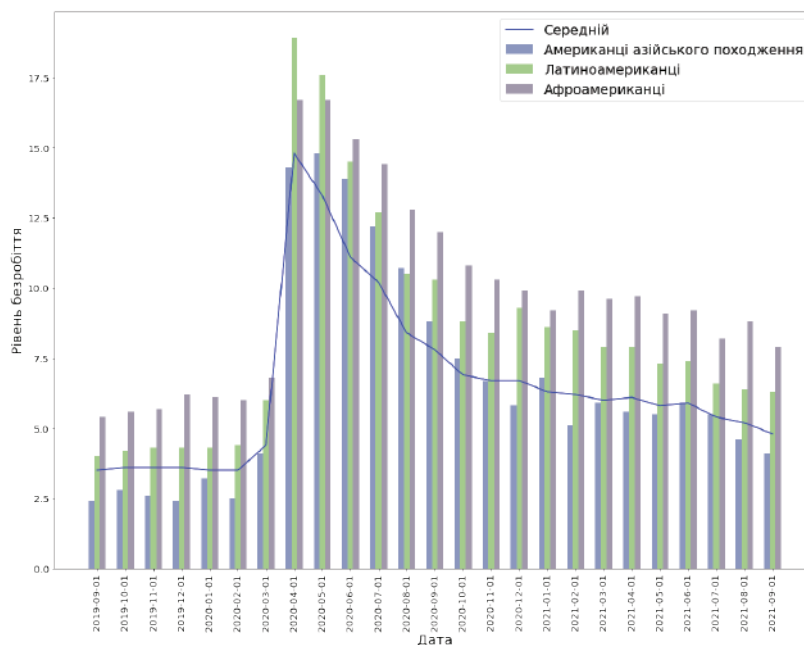


Рис. 2. Порівняння рівнів безробіття в США у період пандемії 2019–2021
(складено авторами за матеріалами [3])

Під час дослідження було здійснено кореляційний аналіз за допомогою мови програмування «Python». Змінними кореляційного аналізу стали: рівень безробіття, індекс промислового виробництва та рівень інфляції (рис. 3).

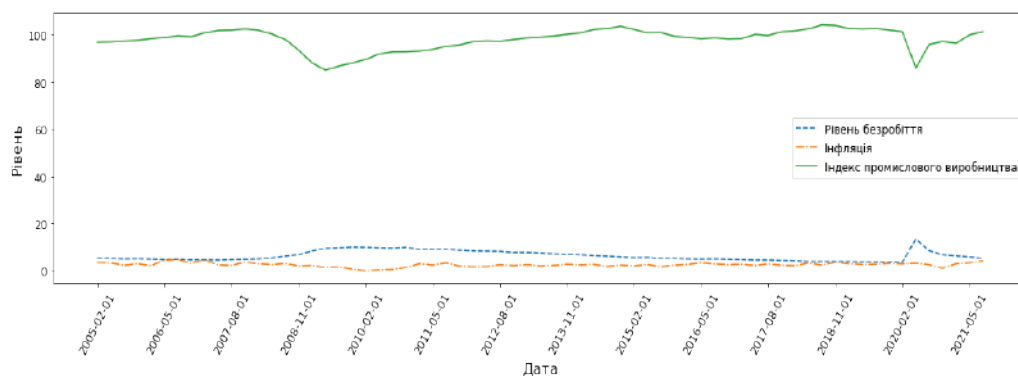


Рис. 3. Порівняння рівня безробіття в США з рівнем інфляції та індексом промислового виробництва

(складено авторами за матеріалами [3])

На основі даних з лютого 2005 по вересень 2021 р. за допомогою бібліотеки «Seaborn» було побудовано матрицю кореляційних зв'язків.

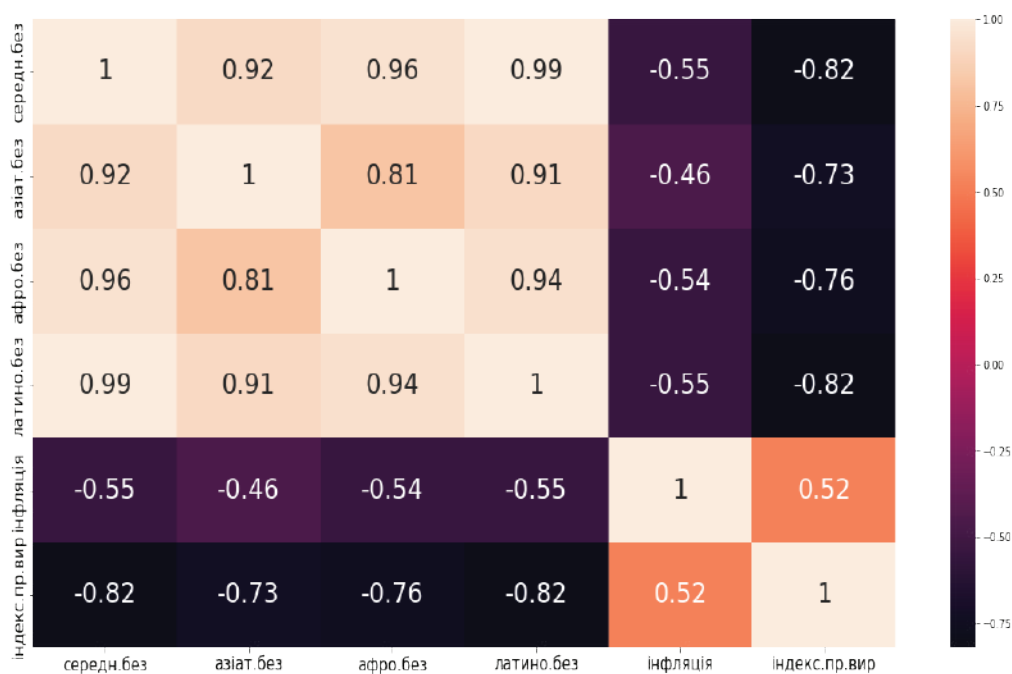


Рис. 4. Матриця кореляції 2005–2021 рр. у США

(складено авторами за матеріалами [3])

На рис. 4 зображено кореляційні зв'язки усіх рівнів безробіття між собою, що демонструє сильний прямий зв'язок і є логічним, бо це, по суті, єдиний показник, поділений за націями, щодо національностей в структурі безробіття США. Ці фактори мають обернений зв'язок з індексом промислового виробництва та інфляцією. З цієї матриці (рис. 4) можна зробити такі висновки:

1. У розрізі впливу рівня безробіття на інфляцію: на рис. 4 продемонстровано, що зв'язок між рівнем безробіття та інфляцією є середнім та оберненим, тобто збільшення однієї величини пов'язано із зменшенням іншої. Найбільший коефіцієнт у латиноамериканців (-0.55), а найменший у американців азіяського походження (-0.46).

М. Фрідмен у своїй праці «Роль монетарної політики» стверджував: «Між інфляцією та безробіттям завжди існує лише тимчасовий, а не постійний взаємозв'язок. Цей тимчасовий взаємозв'язок обумовлений не інфляцією самою по собі, а неочікуваною інфляцією» [5]. Неочікувана інфляція є реакцією на непередбачувані зміни у сукупному попиті та пропозиції. Спираючись на думку М. Фрідмена, у ході дослідження було перевірено цю гіпотезу з урахуванням того, що основний взаємозв'язок між рівнем безробіття та інфляцією формується в період криз.

Тобто ми очікуємо, що рівень кореляції між рівнем безробіття та інфляцією у стабільний період буде відсутнім або дуже малим. Для підтвердження цієї гіпотези було проведено розрахунки кореляції, але з усіх даних було видалено періоди з 2008 по 2012 р. та з 2019 по 2021 р. (перший період – це криза, другий – пандемія COVID-2019). У результаті було отримано матрицю, зображену на рис. 5.

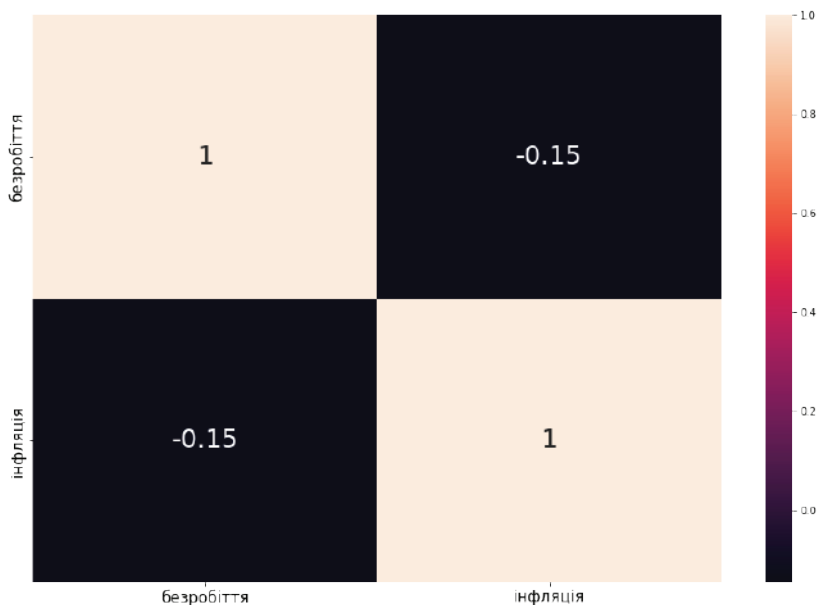


Рис. 5. Кореляція між рівнем безробіття та рівнем інфляції без урахування фінансової кризи та пандемії в США

(складено авторами за матеріалами [3])

На рис. 5 продемонстровано, що коефіцієнт кореляції між рівнем безробіття та інфляцією складає -0.15 . Цей показник у -0.15 показує, що у стабільний та безкризовий період рівень безробіття дуже слабо впливає на інфляцію і навпаки. Тобто нашу гіпотезу було підтверджено, і високий показник $|-0.55|$ на рис. 4 зумовлений лише кризовими явищами.

Під час дослідження було також взято до уваги гіпотезу О. Філіпса з праці «Зв'язок між безробіттям і темпом змін грошової заробітної плати у Сполученому Королівстві в період 1861–1957 рр.» [6]. У цій праці відомий економіст побудував графік залежності між середнім рівнем інфляції і рівнем безробіття. Згідно з цим графіком при зростанні безробіття інфляція буде зменшуватись. Тож, з урахуванням кризового явища в США та застосуванням програмного забезпечення, було перевірено вищезазначену гіпотезу. Для перевірки було обрано період з 2019 по 2021 р. (рис. 6).

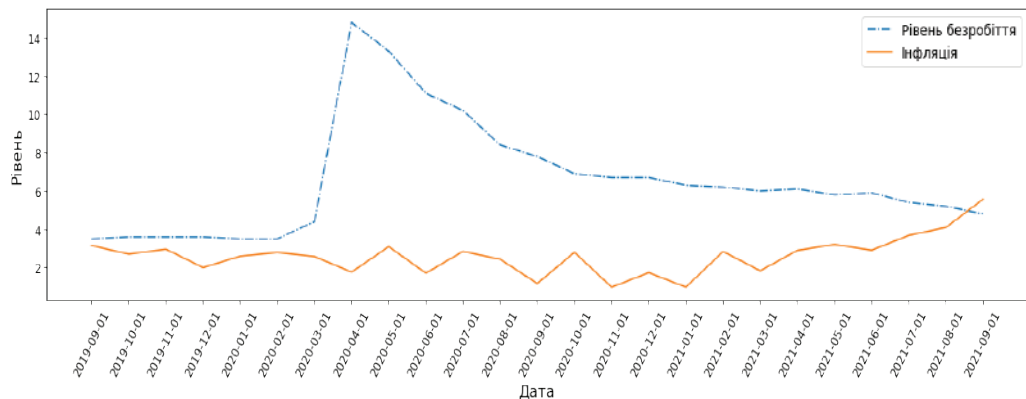


Рис. 6. Динаміка змін рівня інфляції та безробіття в період пандемії 2019–2021 рр. у США
(складено авторами за матеріалами [3])

Коефіцієнт кореляції між цими двома змінними складає $|-0.27|$, і це свідчить про слабкий обернений зв'язок. Тож, можна стверджувати, що при падаючому рівні інфляції рівень безробіття все одно має динаміку спаду, і можна припустити, що до кінця 2021 р. та початку 2022 р. рівень інфляції в США сягне 4–5%, що є природним рівнем для США.

Для підтвердження цього припущення за допомогою бібліотеки «TensorFlow» було побудовано нейронну мережу, за допомогою якої було здійснено прогноз рівня безробіття. Прогнозування здійснювалося на період 5 місяців, оскільки останніми статистичними даними є показники станом на вересень 2021 р., тому прогноз здійснюється до лютого 2022 р.

Для тренування кожної нейронної мережі було підготовлено дві вибірки даних: дані для тренування (80% всіх даних), які слугують відрізком для тренування нейронної мережі, та тестові дані (20% всіх даних), які слугують для перевірки прогнозних даних у порівнянні зі справжніми даними. На рис. 7 продемонстровано результати роботи нейронної мережі. Блакитна лінія зображує дані для тренування, помаранчева показує тестові дані, а зелена – прогнозні дані.

Як бачимо, нейронна мережа спрогнозувала тренд стрімкого зростання і спадання рівня безробіття. Порівняно зі справжніми даними (помаранчева лінія), прогнозні дані (зелена лінія) трохи відрізняються. Таку відмінність можна пояснити через невелику кількість вхідних даних для тренування, бо статистика за більш давні періоди відсутня. Також можна помітити, що прогнозна лінія довша за реальну, бо реальні дані закінчуються на вересні 2021 р., а прогноз було зроблено до лютого 2022 р. Саме цей період потрібен для доведення нашого припущення, що рівень безробіття буде повертатись до природного рівня, до значень 4–5% (табл. 1).

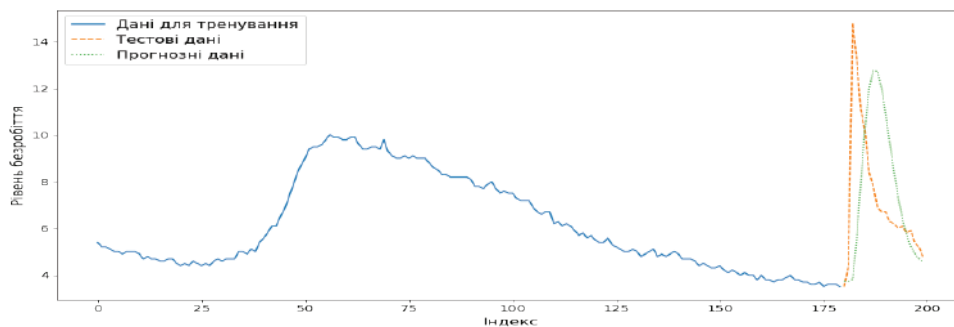


Рис. 7. Прогноз рівня безробіття 2005–2021 рр.
(складено авторами за допомогою нейромережі)

Таблиця 1

Прогноз рівня безробіття до лютого 2022 р.

Дата	Прогнозний рівень	Реальний рівень
2021-10-01	4.029879	4.3
2021-11-01	4.194063	4.0
2021-12-01	4.188609	Дані відсутні
2022-01-01	4.242698	Дані відсутні
2022-02-01	4.376526	Дані відсутні

Джерело: реальний рівень безробіття взятий з [3].

Табл. 1 демонструє, що припущення про 4–5% на початок 2022 р. було підтверджено цим прогнозом. Також порівняно з реальними даними прогнозування, виконане в межах дослідження, показує досить невелику похибку. Однією з причин підвищення рівня інфляції в червні 2021 р. є настання фінансової кризи 2019 р., як стверджує Дж. Фурмон, економіст Гарвардської школи Кеннеді: «Значна частина інфляції, яку ми бачимо, є неминучим результатом виходу з пандемії» [7]. Тобто підвищення інфляції не пов'язане із зниженням рівня безробіття.

Підбиваючи підсумок цього дослідження, можна стверджувати, що рівень безробіття просто повертається до свого природного значення, а інфляція підвищується внаслідок післяпандемічного періоду, і ці два показники ніяк не впливають один на одного. Враховуючи це, сказати, що спеціально збільшуючи рівень інфляції можна знизити рівень безробіття і навпаки буде неправильно. Тож, із застосуванням програмного забезпечення та здійсненням попередніх розрахунків гіпотезу О. Філіпса не підтверджено.

2. Рівень безробіття найбільше корелює з індексом промислового виробництва (рис. 4). Під час дослідження було побудовано графік, який зображує взаємозалежність рівнів безробіття кожної з націй та індексу промислового виробництва (рис 8).

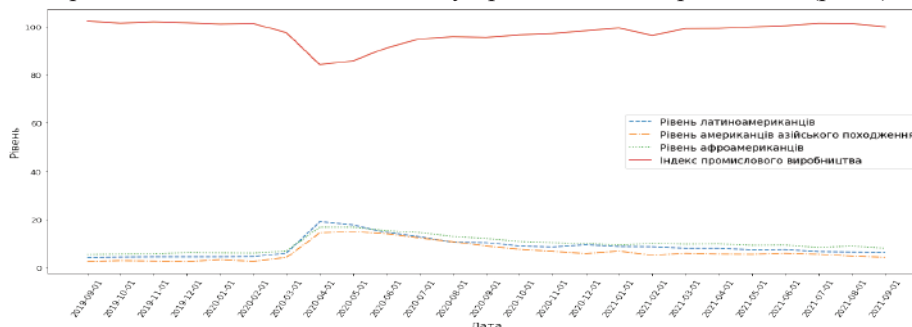


Рис. 8. Рівень безробіття до індексу промислового виробництва 2019 – 2020 рр. в США
(складено авторами за матеріалами [6])

Коефіцієнт кореляції між середнім рівнем безробіття та індексом промислового виробництва складає $|-0.82|$. Це свідчить про сильний обернений зв'язок, що можна досить просто пояснити з урахуванням фактора зайнятості населення в процесах виробництва. Безробіття призводить до зниження економічної активності компаній та зменшення обсягів виготовленої продукції і наданих послуг. Серед національностей в структурі безробіття можна виділити латиноамериканців з коефіцієнтом $|-0.82|$. Таке значення коефіцієнта кореляції можна пояснити тим, що серед усіх наведених етнічних груп саме латиноамериканці (15,1%) задіяні на промисловому виробництві найбільше. І тим самим можна стверджувати, що в період пандемії, коли були локдауни та карантинні обмеження, латиноамериканці постраждали найбільше.

Висновки. Отже, з урахуванням статистичних даних в період з 2005 до 2021 р. можна стверджувати, що рівень безробіття, інфляції та промислового виробництва в США зберігався приблизно на одному рівні, і після кожного кризового явища макроекономічні показники прагнуть повернутись до природного рівня, що було підтверджено прогнозом нейронної мережі.

Зв'язок між інфляцією та рівнем безробіття під час стабільності дуже незначний, а його високий показник у деяких дослідженнях пов'язаний тільки з непередбачуваними явищами. У ході дослідження було перевірено усталені гіпотези і з використанням математичних розрахунків поставлено під сумнів істинність кривої Філіпса про взаємодію рівня безробіття та інфляції саме в умовах пандемії.

З урахуванням показників етнічних груп у структурі рівня безробіття можна стверджувати, що в середньому афроамериканці частіше бувають безробітні, ніж інші нації, але з початком пандемії латиноамериканці все ж таки складають найбільшу частку. Припущенням вищезазначеного факту є те, що від пандемії найбільше постраждали виробничі та туристичні сфери, де латиноамериканці задіяні більше, ніж інші нації. Також варто відзначити стабільно низький рівень безробіття американців азійського походження, який тільки в період коронавірусу перевищив середній.

Список використаних джерел

1. Лисюк О.С. Безробіття як соціально-економічна проблема населення України. *ВНАУ*. 2012. № 4. С. 48–53.
2. Чурилова О.А. Безробіття в Україні: причини, наслідки. *Збірник наукових статей у 2 т. Континент*. 2010. № 12. С. 182–184.
3. Federal Reserve Bank of St. Louis. Economic data center. URL: <https://fred.stlouisfed.org>
4. Серьогіна Н. Аналогії та відмінності Великої депресії та сучасних реалій зайнятості та безробіття в США. *Теорія та практика державного управління: зб. наук. пр.* Харків: Вид-во ХарПІ НАДУ «Магістр», 2021. Вип. 1 (72). 204 с.
5. Friedman, M. (Mar., 1968), "The Role of Monetary Policy", *The American Economic Review*, Vol. 58, No. 1, pp. 1–17.
6. Phillips, A. W. (1958). The Relationship between Unemployment and the Rate of Change of Money Wages in the United Kingdom 1861-1957, *Economica*, 25(100), 283–299.
7. Paul Wiseman. U.S. Inflation Is So High. When Could It Ease? URL: <https://time.com/6116603/us-inflation-trend-2021/>
8. Racial and ethnic composition of the US population. URL: <https://w.wiki/4UYf>
9. Immigrants Contribute Greatly to U.S. Economy, Despite Administration's "Public Charge" Rule Rationale. URL: <https://www.cbpp.org/research/poverty-and-inequality/immigrants-contribute-greatly-to-us-economy-despite-administrations>
10. United States Department of Labor. URL: <https://www.dol.gov/>
11. Barbieri P. Flexible Employment and Inequality in Europe. *European Sociological Review*. 2009. December. P. 621–628.

12. Economic News Release. Employment Situation Summary. URL: <https://www.bls.gov/news.release/empstat.nr0.htm>
13. Cohen P., Friedman G. Unemployment Claims Show Layoffs Continue to Batter Economy. *The New York Times*. 2020. Sept. 3. URL: <https://www.nytimes.com/2020/09/03/business/economy/unemployment-claims.html?searchResultPosition=1>.
14. Roberto Dell'Anno (2008) Shadow Economy and Unemployment Rate In U.S.A. Is There A Structural Relationship? An Empirical Analysis. URL: <https://hal.archives-ouvertes.fr/hal-00582021/document> (Accessed 8 December 2021)
15. Kitov, Ivan O., Inflation, Unemployment, Labor Force Change in the USA (2006). URL: <https://ssrn.com/abstract=886662>
16. Grey B. Unemployment in America: No Economic Recovery for the Working Class. URL: <https://www.wsws.org/en/articles/2010/04/pers-a07.html>
17. The effect of restructuring on unemployment [electronic resource] / Andrew Figura Washington, D.C.: Federal Reserve Board, [2003] URL: <https://www.federalreserve.gov/econres/andrew-figura.htm>

References

1. Lysiuk O.S. (2012). *Bezrobittia iak sotsial'no-ekonomichna problema naseleння Ukrainy* [Unemployment as a social-economical issue of Ukrainian]. *VNAU* [Economics, finance, management: current issues of science and practice], vol. 4., pp. 48-53.
2. Churylova O. A. (2010) *Bezrobittia v Ukraini: prychny, naslidky*. [Unemployment in Ukraine: reasons and consequences] *Zbirnyk naukovykh statey v 2 t. Kontynent* [Scientific works of youth, solving the problem of European integration], vol. 2, issue.12., pp. 182-184.
3. Federal Reserve Bank of St. Louis. Economic data center. Available at: <https://fred.stlouisfed.org> (Accessed 8 December 2021)
4. Ser'ohina N (2021) *Analogii ta vidminnosti Velykoi depresii ta suchasnykh realij zajniatosti ta bezrobittia v USA* [Analogies and differences between the Great depression and the current realities of employment and unemployment in the USA]. *Teoriya ta praktyka derzhavnogo upravlinnya* [Theory and practice of public management], Kharkiv, vol. 1 (72)., 204 p.
5. Friedman, M. (Mar., 1968), "The Role of Monetary Policy", *The American Economic Review*, vol. 58, no. 1, pp. 1-17.
6. Phillips, A. W. (1958). The Relationship between Unemployment and the Rate of Change of Money Wages in the United Kingdom 1861-1957, *Economica*, 25(100), 283-299.
7. Racial and ethnic composition of the US population. Available at: <https://www.wiki4uyf.com> (Accessed 8 December 2021)
8. Immigrants Contribute Greatly to U.S. Economy, Despite Administration's "Public Charge" Rule Rationale. Available at: <https://www.cbpp.org/research/poverty-and-inequality-immigrants-contribute-greatly-to-us-economy-despite-administrations> (Accessed 8 December 2021)
9. Immigrants Contribute Greatly to U.S. Economy, Despite Administration's "Public Charge" Rule Rationale. Available at: <https://www.cbpp.org/research/poverty-and-inequality-immigrants-contribute-greatly-to-us-economy-despite-administrations> (Accessed 8 December 2021)
10. Barbieri P.(2009) Flexible Employment and Inequality in Europe, *European Sociological Review*., pp. 621-628.
11. United States Department of Labor. Available at: <https://www.dol.gov> (Accessed 8 December 2021)

12. Economic News Release. Employment Situation Summary. Available at: https://www.bls.gov_news.release_empsit.nr0.htm (Accessed 8 December 2021)
13. Cohen P., Friedman G. (2020) Unemployment Claims Show Layoffs Continue to Batter Economy. *The New York Times*. 2020. Available at: https://www.nytimes.com_2020_09_03_business_economy_unemployment_claims.html?searchResultPosition=1. (Accessed 8 December 2021)
14. Roberto Dell'Anno (2008) Shadow Economy and Unemployment Rate In U.S.A. Is There A Structural Relationship? An Empirical Analysis. Available at: <https://hal.archives-ouvertes.fr/hal-00582021/document> (Accessed 8 December 2021)
15. Kitov I. (2006)., Inflation, Unemployment, Labor Force Change in the USA Available at: https://ssrn.com_abstract=886662 (Accessed 8 December 2021)
16. Grey B. Unemployment in America: No Economic Recovery for the Working Class. Available at: <https://www.wsws.org/en/articles/2010/04/pers-a07.html> (Accessed 8 December 2021)
17. Figura A. (2003) The effect of restructuring on unemployment Washington, D.C.: Federal Reserve Board. Available at: <https://www.federalreserve.gov/econres/andrew-figura.htm> opens in a new window (Accessed 8 December 2021).

HOW ETHNIC GROUPS IN THE UNEMPLOYMENT STRUCTURE AFFECT INFLATION AND INDUSTRIAL PRODUCTION INDEX IN USA

Olha K. Nezhgoda, Alfred Nobel University, Dnipro (Uktsine)

E-mail: kotko.o@duan.edu.ua

Vasyl S. Serko, Alfred Nobel University, Dnipro (Uktsine)

E-mail: vasya.srk@gmail.com

DOI: 10.32342/2616-3853-2021-1-14-7

Key words: *unemployment, inflation rate, industrial production index, correlation analysis, neural networks, Phillips' curve.*

The article explores the impact of unemployment in the United States on inflation and the industrial production index. This research is relevant in view of how the most economically developed country in the world overcomes the problems associated with the crisis (financial crisis, pandemic) of the last 20 years. The purpose of this article is to explain the relationship between macro indicators, which are mentioned above and to investigate the role of some nations in these indicators, namely: Latinos, African-Americans and Americans of Asian descent. Correlation analysis and forecast based on neural network were used to solve the target. The analysis was carried out using the Python programming language. All graphs, tables, and other visual elements were built with using the Matplotlib library, and the graphical display of correlation matrices was built in Seaborn.

According to our research, the analysis showed that the unemployment rate has the greatest impact on the industrial production index, and the link between inflation and unemployment is quite specific and depends directly on the crisis. The hypothesis was expressed that there was no relationship between the unemployment rate and inflation in a stable period, a correlation analysis was made excluding the crisis of 2008 and the pandemic 2019 – 2021 years from the sample of data. The analysis showed a very small inverse relationship, which confirmed our hypothesis. Examining Phillips' curve, the thesis was refuted that influencing inflation could control the unemployment rate. Conducting its own research, this article answers the question: «How does the unemployment rate affect inflation?» and this answer applies not only to the US economy, but also to any other country. In addition, the article made a forecast of unemployment in the United States until February 2022 with the help of a neural network built using the TensorFlow library. The correctness of the forecast data was checked by real data, and the error does not exceed 0.5%.

The impact of unemployment on the industrial production index is most observed among Latinos. In majority cases, the areas in which Latin Americans worked suffered more than other ethnic groups. For other nations, the unemployment rate of Americans of Asian descent never exceeds the average level in the United States (only the pandemic period is an exception), and the unemployment rate of African Americans among all nations is the highest and gave way only to Hispanics at the peak of the pandemic. There was also a tendency that the unemployment rate always returns to its natural level, near 4-5%.

Одержано 15.10.2020.

УДК 351.82

DOI: 10.32342/2616-3853-2021-1-14-8

Н.О. РЯЗАНОВА,*доктор економічних наук, професор, завідувач
кафедри фінансів, обліку та банківської справи
ДЗ «Луганський національний університет
імені Тараса Шевченка»
(м. Старобільськ, Україна)*

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗАСАДАХ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Одним із основних завдань фінансово-економічної політики промислових підприємств стає створення умов для їх сталого розвитку за рахунок застосування сучасних інструментів управління, які сприятимуть балансу між ресурсами та потенціалом підприємств. Зокрема таким інструментом є методи управління на основі форм взаємодії держави та бізнесу у рамках державно-приватного партнерства. Проблема управління сталим розвитком промислових підприємств на основі державно-приватного партнерства (ДПП), їх фінансового забезпечення висвітлюється в працях таких дослідників та спеціалістів, як І. Ансофф, К. Боумен, П. Друкер, Д. Кліланд, Г. Мінцберг, Дж. Стрикленд, А. Томпсон, Ф. Берджер, В. Варнавський, М. Жерард, Т. Кришталь, Л. Шарингер та інших вітчизняних та зарубіжних авторів.

Останнім часом очевидними є диспропорції у поступовій динаміці формування фінансових ресурсів у межах держави: доходні джерела централізуються лише на рівні державного бюджету, доходні зобов'язання децентралізуються на регіональні та місцеві рівні.

Найбільший вплив на фінансову автономію промислового підприємства робить обсяг власних доходів бюджету, зокрема його частка у загальному обсязі консолідованих доходів. Міжбюджетні трансферти з бюджету є одним із джерел доходів промислових підприємств (ДПП) та певною мірою визначають платоспроможність промислового підприємства. Основною метою системи міжбюджетних відносин, як і всієї системи суспільних фінансів, є забезпечення умов підвищення якості життя населення.

ДПП розглядається не лише як інструмент фінансування та здійснення окремих проектів, а як форма взаємодії між державою та приватним сектором, яка вбудована в систему управління, базовану на спільному фінансуванні, розподілі ризиків та доходів, об'єднанні професійних знань, що служить досягненню певних позитивних соціальних, економічних та політичних результатів та є ключовим елементом стратегії промислового підприємства щодо забезпечення промислового та ресурсного сталого збалансованого розвитку.

Головною метою державно-приватного партнерства на промисловому підприємстві у межах сталого розвитку є досягнення суспільних соціально-економічних інтересів за рахунок реалізації інфраструктурних проектів промислового підприємства.

Основою інституційної інфраструктури ДПП в Україні може стати промислова інфраструктура, що діє не в основі державних управлінських структур, а самостійно. Має бути вирішено такі проблеми, як удосконалення законодавчої бази партнерства, створення єдиного координуючого та регулюючого органу, розширення бази учасників ДПП (активніше залучення малого та середнього бізнесу), розробка стратегії розвитку цієї структури.

Розглянуто інструменти міжбюджетного регулювання – міжбюджетні трансферти, що визначають платоспроможність промислового підприємства. Обґрунтовано внутрішні ризики промислових підприємств. Зазначено переваги та недоліки діючих методів промислового

управління. Охарактеризовано форми ДПП, що використовуються в Україні та за кордоном, зазначено найефективніші з них. Визначено стримуючі фактори розвитку ДПП. Запропоновано модель ДПП на рівні промислового підприємства. Визначено принципи оптимального функціонування та розвитку ДПП.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, фінансове забезпечення, фінанси, бюджет, міжбюджетні трансферти, промислові підприємства, соціально-економічний розвиток.

Постановка проблеми. Економічна криза не призвела до істотного поліпшення пропорцій виробництва та споживання промислової продукції. Темпи зниження та відновлення випуску продукції промисловими підприємствами сильно диференціювалися за галузями та суб'єктами господарювання. Тенденції розвитку промислових підприємств, що склалися за умов економічного зростання, виявилися нестійкими до зовнішніх впливів. Зростання конкуренції з боку зарубіжних підприємств в умовах глобальних змін у світовій економіці зберігає високий рівень, що негативно позначається на фінансово-господарській діяльності промислових підприємств країни.

У процесі структурних та технологічних перетворень виникає дисбаланс у розвитку промислових підприємств, у стані матеріальної бази та планах щодо її модернізації; між реальним якісним станом людського капіталу та потребами господарюючого суб'єкта у сфері забезпеченості трудовими ресурсами; між доступними джерелами фінансування та необхідними фінансовими ресурсами, що ускладнює процес ефективного розвитку та управління промисловими підприємствами.

Тому одним з основних завдань фінансово-економічної політики промислових підприємств стає створення умов для їх сталого розвитку за рахунок застосування сучасних інструментів управління, які сприятимуть балансу між ресурсами та потенціалом підприємств. Зокрема таким інструментом є методи управління сталим розвитком промислового підприємства на основі форм взаємодії держави та бізнесу у рамках державно-приватного партнерства.

Аналіз останніх публікацій з проблеми.

Як теоретико-методологічну базу управління промисловими підприємствами цікаві праці таких представників зарубіжної економічної теорії, як І. Ансофф, К. Боумен, П. Друкер, Д. Кліланд, Г. Мінцберг, Дж. Стрикленд, А.Томпсон. Питання організації державно-приватного партнерства висвітлюються в працях таких дослідників та спеціалістів, як Ф. Бержер, В. Варнавський, М. Жерард, Т. Кришталь, Л. Шарінгер та інших вітчизняних та зарубіжних авторів.

Проблема управління сталим розвитком промислових підприємств на основі державно-приватного партнерства, їх фінансового забезпечення недостатньо послідовно та комплексно вивчена. Дискусійність вирішення порушених питань, їх актуальність визначили тему дослідження.

Метою дослідження є розробка методичних та практичних рекомендацій щодо управління сталим розвитком промислових підприємств на засадах державно-приватного партнерства, їх фінансового забезпечення.

Основні результати дослідження. Сталий соціально-економічний розвиток промислового підприємства може бути реалізований за наявності достатніх для виконання цілей фінансових ресурсів.

У процесі системного підходу до сталого розвитку промислового підприємства виникає потреба у дослідженні сутності понять фінансової складової.

Уявлення про фінанси та їхню сутність видозмінювалося залежно від того чи іншого історичного етапу. С. Вітте [1] визначав фінанси як сукупність державного майна. Надалі ця категорія набула назви «публічні фінанси», яка включила до свого складу місцеві та державні фінанси. За допомогою фінансово-бюджетної політики державні публічно-правові утворення керують створенням суспільних благ, розподіляють та пе-

перозподіляють їх. Тому правомірно стверджувати, що фінансові відносини присутні між публічно-правовими утвореннями, суб'єктами господарювання та населенням.

У сучасному тлумаченні фінанси – це, перш за все, економічний інструмент розподілу та перерозподілу валового внутрішнього продукту. Їх сутність проявляється у контрольній, стимулюючій та фіскальній функціях. Вони мають властивість кількісно, через фінансові ресурси та фонди, відображати відтворювальний процес як у цілому, так і на різних його фазах. З іншого боку, саме відтворювальний процес визначає кількісний та структурний склад фінансових показників. У цьому найважливішою вихідною базою для аналізу стану громадських фінансів та його перспектив є характеристика тенденцій соціально-економічного розвитку промислового підприємства.

Наслідки світової фінансової кризи вплинули на сталість фінансових систем практично всіх держав. У зв'язку з цим необхідно розглянути проблеми сталості національної фінансової системи. Загалом фінансова сталість – це збалансованість фінансових потоків, наявність коштів, що дозволяють підтримувати свою діяльність протягом певного періоду часу. Вона значною мірою визначає фінансову незалежність [2].

Останнім часом очевидними є диспропорції у поступовій динаміці формування фінансових ресурсів у межах держави: доходні джерела централізуються лише на рівні державного бюджету, доходні зобов'язання децентралізуються на регіональні та місцеві рівні.

Для виконання своїх завдань промислові підприємства повинні мати необхідні та достатні матеріальні та фінансові ресурси, а також самостійне управління ними.

Основна проблема, з якою стикаються керівники промислових підприємств – це постійний брак фінансових ресурсів не тільки на розвиток, а й на задоволення поточних потреб.

Діюча система управління промисловою економікою не приведена у відповідність до умов, що змінюються, і потреб промислових підприємств. При цьому традиційно побудовані організаційні форми і механізми управління без відповідних перетворень не здатні сприймати зміни, що відбуваються в зовнішньому середовищі і адекватно на них реагувати. Отже, потенціал промислових підприємств використовується недостатньо ефективно, оскільки погано розвинені органи управління, що здійснюють координацію діяльності всіх служб, які функціонують на певному підприємстві. Органи державної влади не надають посилену підтримку промислому менеджменту, орієнтуючи їх на власні сили. Ефективні механізми управління промисловою економікою адекватні сучасним завданням ще не сформовані.

Значимість цих проблем зумовлює великий інтерес до питань формування доходів промислових підприємств та шляхів їх ефективного зростання.

Централізація фінансових потоків великих промислових підприємств дозволяє втілювати в життя стратегічно важливі заходи, маневрувати ресурсами, спрямовуючи їх на пріоритетні для держави цілі у рамках підвищення загального рівня соціального та економічного розвитку [3].

Основними функціями бюджету є перерозподіл національного доходу та ВВП, державне регулювання та стимулювання економіки, фінансове забезпечення соціальної політики, контроль за використанням фонду грошових коштів.

Бюджетний апарат являє собою організаційні принципи побудови бюджетної системи, її структуру, взаємозв'язок об'єднаних в ній бюджетів. Бюджетна система є сукупністю всіх бюджетів, що діють в країні [4]. Вона базована на економічних відносинах та юридичних нормах, що визначають компетенцію центральних та місцевих органів влади щодо здійснення бюджетного процесу, взаємовідносин між різними видами бюджетів.

В останні роки промислові підприємства набувають дедалі більших повноважень, насамперед у сфері соціальної політики, однак цей позитивний процес не супроводжується відповідним розширенням фінансових можливостей.

Міжбюджетні відносини визначають тенденції та стратегію розвитку доходів промислового підприємства та покликані забезпечити сталий розвиток більшості суб'єктів господарювання. У цьому сенсі вони є політичною, економічною та соціальною складовою суспільного життя.

Найбільший вплив на фінансову автономію промислового підприємства робить обсяг власних доходів бюджету, зокрема його частка у загальному обсязі консолідованих доходів.

Зміна рівня власних доходів промислового підприємства прямо пропорційна динаміці податкових відрахувань. Централізація податкових доходів у державному бюджеті є загрозою розвитку сталої регіональної промислової системи, а саме її бюджетної та міжбюджетної частини. На промислових підприємствах, з одного боку, збирається певний обсяг доходів, що поступають у бюджети всіх рівнів. З іншого боку, з бюджету всіх рівнів фінансуються ті або інші витрати.

Одним з основних інструментів міжбюджетного регулювання є міжбюджетні трансферти.

Міжбюджетні трансферти з бюджету є одним із джерел доходів промислових підприємств та певною мірою визначають платоспроможність промислового підприємства. Від величини та своєчасності їх перерахування залежить фінансове становище промислового підприємства.

Проте міжбюджетні трансферти надаються промисловим бюджетам протягом фінансового року нерівномірно, що створює ризики неефективного використання бюджетних коштів з урахуванням цінового фактору. Однією з основних причин такої ситуації є недоліки організаційного характеру, пов'язані з проведенням конкурсних процедур головними розпорядниками бюджетних коштів у другій половині року. У зв'язку з цим промислові підприємства одержують до 45% річних трансфертів в останньому кварталі року.

Основною метою системи міжбюджетних відносин, як і всієї системи суспільних фінансів, є забезпечення умов підвищення якості життя населення.

Системні проблеми управління промисловим підприємством та наслідки глобальної фінансової кризи дають змогу стверджувати, що наразі соціально-економічна ситуація України перебуває на етапі повільного відновлення, але докризового рівня не досягнуто.

Відбувається гальмування економічного розвитку на промислових підприємствах. Про це свідчать показники попиту та виробництва. У динаміці галузей спостерігається нерівномірність. Дедалі більшу частку внутрішнього попиту становлять імпортні поставки, що значною мірою викликано ціновою політикою підприємств. При цьому як інвестиційний, так і внутрішній споживчий попит перебувають у негативно-нульовій зоні. З огляду на деяке економічне відновлення спостерігається яскраво виражена асиметрія виробничого зростання, доходів населення, кінцевого попиту.

Спостерігається високий рівень декапіталізації основних галузей економіки внаслідок широкомасштабного фізичного та морального старіння основних засобів і, як наслідок, низька конкурентоспроможність, відставання виробничої та соціальної інфраструктури, нераціональне природокористування, що призводить, з одного боку, до виснаження природних ресурсів та обмеження можливостей майбутнього зростання, з іншого – до забруднення довкілля. Безробіття та досить високий рівень бідності на тлі міграційних процесів призводить до недостатності кваліфікованих трудових ресурсів для подальшого соціально-економічного розвитку промислового підприємства.

Стагнація попиту, гальмування інвестиційних процесів, незмінність економічної структури – все це негативні тенденції.

Промислові підприємства зіткнулися з такими серйозними внутрішніми ризиками, як значна промислова диференціація, недостатній рівень інфраструктурного розвитку, висока залежність від циклічності ключових товарно-сировинних ринків, малий ринок внутрішнього споживання. Вони загальмовують рух економіки

та підвищення показників якості життя населення. Використання лише класичного інструментарію для управління соціально-економічним розвитком недостатнє для вирішення цих проблем. Це зумовлює актуальність якісно нових важелів на стале функціонування будь-яких систем – і промислових підприємств, і держави у цілому, та її підсистем окремо.

Промисловому підприємству, як і будь-якій динамічній складній відкритій системі, необхідно керувати своїми ресурсами. Система управління промислового підприємства використовує безліч управлінських методів та інструментів. Складність об'єкта управління визначає різноманітність використовуваних методів.

Зазвичай методи промислового управління поділяють на адміністративні та економічні. До традиційних механізмів та інструментів управління відносять систему оподаткування, цільові програми, постанови та Укази Президента, Верховної Ради, спрямовані на регулювання соціально-економічного розвитку промислового підприємства. Перевагою таких методів можна назвати можливість вирішення питань пріоритетного розвитку спеціалізації, фінансової стабілізації, інфраструктури. Недоліком є недостатнє використання можливостей ринкових механізмів саморегулювання, технологій та інструментів.

У країнах Європейського Союзу разом із зазначеними вище інструментами широко застосовуються такі, як субсидії та дотації підприємствам, гранти, пільгові позики на організацію фірми та розвиток інфраструктури, обмеження нового будівництва в агломераціях, фінансування міграції трудових ресурсів, витрати на переміщення підприємств із великих агломерацій, пільгові візовий і митний режими залучення іноземних інвесторів, компенсація транспортних витрат, соціальні партнерства, спеціальні економічні зони.

Застосування методів впливу на промислове підприємство має бути спрямоване на створення сприятливих загальних умов розвитку ділової активності. До них слід віднести наявність землі та відповідних прав на неї, ринкову інфраструктуру, добре розвинений транспортний зв'язок, інтеграцію менеджменту промислового підприємства, населення та бізнес-структур.

Особливого значення в інноваційній економіці відводиться промисловим підприємствам, динамічний та стабільний розвиток яких визначається науковим потенціалом та досвідом, новими технологіями. Можна виділити ряд пріоритетів, що відображають новий етап промислового розвитку та посилення ролі промислових підприємств, у тому числі суттєві розмежування функцій між державним управлінням та промисловими підприємствами, використання державно-приватного партнерства як основоположного механізму взаємодії держави та бізнесу [5].

Обов'язковою умовою для розвитку промислового підприємства є слідування інноваційній економічній моделі, базованої на новітніх знаннях гуманітарного та економічного спектра. Поняття галузі як таке відходить на другий план. На зміну галузевому підходу приходить кластерний.

Кластерний підхід є формами галузевої організації виробництва, що сприяє реалізації інноваційних бізнес-проектів. Основною відмінністю кластерів є наявність синергетичного ефекту від якісної взаємодії підприємницької сфери, науково-проектних інститутів та державної влади [6].

Р. Ауті використав поняття «ресурсного прокляття», що відображає негативні тенденції в частині темпів економічного зростання, притаманні країнам, природні ресурси яких багаті [7]. Зацікавленими у цьому питанні економістами було виявлено закономірність, за якою у багатих природними копалинами та іншими ресурсами країнах політики, що мають доступ до управління ресурсами, не зацікавлені у вдосконаленні процесів їх використання, управлінські мотиви яких спрямовані на збагачення за допомогою природно-ресурсної ренти. У результаті економіка таких країн стає стабільно деградуючою, загострюється проблема соціального розшарування, поганої екології, що незмінно позначається на якості життя населення [8].

Однією з форм соціального партнерства є державно-приватне (ДПП). Залежно від особливостей партнерства значимість участі підприємця у спільному з державою проєкті може змінюватись. Крайніми точками на шкалі варіативності буде чисто державна власність або 100% приватизація. Сама ж шкала являє безліч варіантів партнерства, в яких державі та приватному бізнесу відводиться певна роль на конкретний термін за згодою [9].

П. Розенау визначає ДПП як унікальну форму кооперації, яка одночасно може вистояти в умовах державної кризи або в умовах колапсу у ринкових відносинах. Поєднуючи у собі сильні сторони державного та приватного управління, ДПП у процесі своєї діяльності демонструє явну позитивну синергетику [10].

На думку В. Хаама та Дж. Копенхама, ДПП – це кооперація між об'єктами, що мають приватний капітал та державним сектором на тривалий термін, у рамках якої спільними коштами створюються товари та послуги, витрати та прибутки діляться за спочатку задекларованою схемою [11].

Здійснити серйозні структурні зміни в економіці промислових підприємств можна шляхом покращання ділового інвестиційного клімату та залучення інвестицій під організацію нових виробництв. Важлива максимальна відкритість та прозорість у відношенні до інвесторів, стабільні умови та спрощення всіх дозвоільних процедур.

Залученням приватних інвестицій, бізнес-комунікаціями, супроводом проєктів мають займатися спеціальні структури, створені для сприяння бізнесу, що відстоюють його інтереси.

Реалізація проєктів державно-приватного партнерства відрізняється різноманітністю форм. Будь-який зі сценаріїв ДПП передбачає певну роль приватного бізнесу та держави у цих відносинах. Форми ДПП різняться розподілом прав, обов'язків та ризиків між партнерами.

Найпоширенішою формою є контрактна форма співробітництва, відповідно до якої держава укладає договори з приватними компаніями в більшості на постачання продукції для державних потреб або надання послуг суспільного характеру. Система короткострокових контрактів виконання певних робіт широко використовується як за кордоном, так і в практиці органів державної влади України.

У нашій країні набула поширення форма ДПП – лізингові відносини між державою та приватним сектором, які передбачають, що бізнесмени беруть в оренду у держави її власність.

За кордоном найефективнішою формою ДПП є концесії. В Україні така форма співпраці ще не набула достатнього поширення через відносно низький рівень господарсько-правових компетенцій управлінського апарату, тенденцій лобіювання, відсутності активності серед соціальних інститутів. Прикладом використання такої форми є перший концесійний проєкт будівництва та експлуатації платної автомобільної дороги Львів – Краковець [12]. Приклад не є успішним, оскільки не розроблені методологічні засади для застосування концесій у частині ефективного виду ДПП. Успішними прикладами проєктів ДПП в Україні є проєкт біопаливного опалення у місті Малин [13]. Проєкт з виробництва теплової енергії у місті Остер та проєкт з розвитку рекреаційної зони гідропарку у місті Києві [13] згадуються тільки на папері.

Концесія є однією з форм ДПП. Л. Шарінгер згадує модель концесії як базову модель ДПП [14].

А.В. Варнавський вважає, що в сучасному розумінні ДПП – це інституціональний та організаційний альянс між державою та бізнесом з метою реалізації національних та міжнародних, масштабних та локальних, але завжди суспільно значущих, проєктів у широкому спектрі сфер діяльності: від розвитку стратегічно важливих галузей промисловості та науково-дослідницьких конструкторських робіт (НДКР) до забезпечення громадських послуг. Більшість таких об'єднань мають тимчасовий характер і термін життя альянсу визначається досягненням накреслених проєктних завдань. У широкому розумінні державно-приватне партнерство – це метод надання державних послуг, який

об'єднує приватний та державний сектор на довгостроковій контрактній основі, закріплюючи за кожною стороною певні зобов'язання [15;16].

У процесі співробітництва кожен учасник робить свій внесок у проєкт. Бізнес забезпечує частину фінансових ресурсів, професійний досвід, гнучкість та оперативність у прийнятті рішень, здатність до новаторства. Держава виділяє субсидовані кредити, можливість надання податкових та інших пільг, гарантій. У ДПП держава має можливість спостерігати за виконанням суспільних інтересів.

Основним джерелом фінансування інноваційних розробок є держбюджет та інвестиції. У даний час, коли економічні умови є досить складними, і бюджетні кошти мають обмеження, державна влада змушена шукати додаткові джерела фінансування проєктів. У цьому сенсі ДПП становить великий інтерес.

У більшості наукових праць та нормативно-правових актах сформувався розуміння державно-приватного партнерства як особливого способу реалізації конкретних проєктів щодо об'єктів державної власності.

У зв'язку з поставленими перед промисловою галуззю завданнями потрібне ширше розуміння державно-приватного партнерства. Доцільно розглядати ДПП не лише як інструмент фінансування та здійснення окремих проєктів, а як форму взаємодії між державою та приватним сектором, вбудовану в систему управління, базовану на спільному фінансуванні, розподілі ризиків та доходів, об'єднанні професійних знань, що служить досягненню певних позитивних соціальних, економічних та політичних результатів, яка є ключовим елементом стратегії промислового підприємства щодо забезпечення промислового та ресурсного сталого збалансованого розвитку.

Регулювання економіки з використанням окремо ринкового та державного механізмів не дає високих результатів щодо сталого розвитку промислових підприємств та всієї країни загалом. Багато в чому це пояснюється лише тим, що окремо кожен із зазначених інструментів передбачає нарощування економічних показників за допомогою нераціонального використання природних та інших ресурсів. Оскільки в сучасних умовах процес використання ресурсів у переважній частині здійснюється приватним бізнесом, важливого значення набуває перехід від ринкового механізму регулювання до механізму державно-приватного партнерства, який може орієнтувати бізнес-структури на забезпечення сталого розвитку промислових підприємств.

У цьому зв'язку доцільно зупинитися на таких стримуючих факторах ДПП:

- низький рівень знань та відсутність досвіду державних службовців у цій галузі;
- незавершеність законотворчого процесу, необхідність враховувати думку бізнес-спільноти при розробці та вдосконаленні нормативно-правової бази у сфері ДПП;
- обмеження у бюджетному фінансуванні проєктів ДПП;
- тривалі терміни окупності проєкту;
- відсутність урахування можливостей, досвіду та ресурсів приватного бізнесу;
- відсутність єдиної методології реалізації проєктів ДПП.

Для вирішення названих проблем необхідно системно підійти до створення ДПП на території країни та на промислових підприємствах. Доцільно комплексне вирішення розробки концепції запровадження ДПП у соціально-економічну систему промислового підприємства та її стратегію розвитку, яка повинна, зокрема, включати: цілі, завдання та принципи створення ДПП; організаційну структуру та систему управління, що передбачає, насамперед, функції її окремих ланок; механізми та інструменти; перелік законодавчих актів різних рівнів, які слід прийняти; органи державної влади, відповідальні за підготовку цього пакета законів та строки виконання.

Ця концепція має сприяти сталому економічному розвитку системи промислового підприємства, знижувати ризики, пов'язані із зовнішніми та внутрішніми факторами впливу (рис. 1).

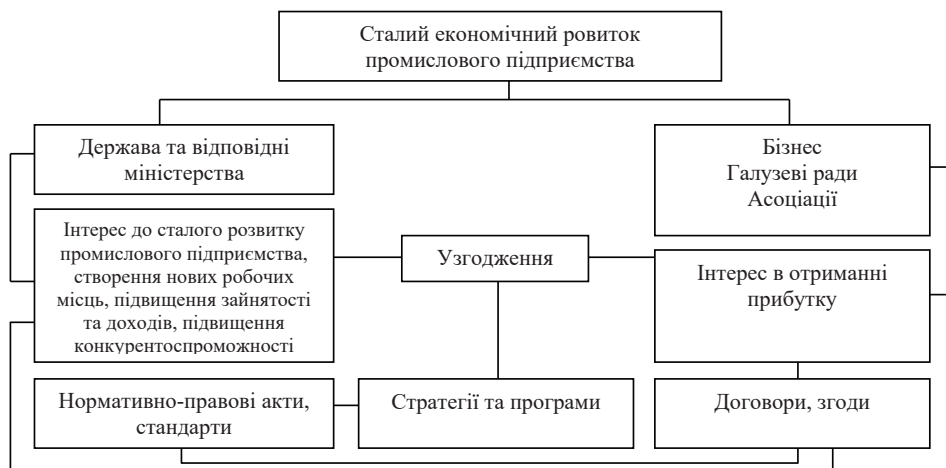


Рис. 1. Модель формування ДПП на рівні промислового підприємства
(складено автором)

ДПП насамперед допомагає уникнути можливого негативного ефекту від виняткової прерогативи держави на власність та надання послуг, з одного боку, та повної приватизації, з іншого. Воно поєднує у собі ресурси приватного сектора та його управлінські навички та технології, а також державний сектор з його регулюючою діяльністю та захистом суспільних інтересів.

Головною метою державно-приватного партнерства на промисловому підприємстві у межах сталого розвитку є досягнення суспільних соціально-економічних інтересів за рахунок реалізації інфраструктурних проєктів промислового підприємства, а не підтримка бізнесу чи держави. Процес взаємодії суб'єктів динамічний, його характер змінюється разом із змінами інституційної структури суспільства. У суспільства, бізнесу та держави мають виникати взаємні інтереси, тоді мету їх співпраці буде досягнуто.

Оптимальне функціонування та розвиток організаційно-економічних відносин ДПП можливе при реалізації таких принципів:

- стратегічної спрямованості співробітництва, яка передбачає, що в ході планування та у процесі реалізації проєктів державно-приватного партнерства повинні ставитися та досягатися цілі сталого соціально-економічного розвитку промислового підприємства;

- обґрунтованості застосування ДПП, тобто досягнення більшого соціального ефекту, порівняно з традиційними схемами;

- змагальності при виборі приватного партнера, що забезпечить конкурентний характер, дозволить використовувати підприємницький потенціал більшою мірою та підвищить ефективність реалізації проєктів ДПП;

- поділу ризиків та вигод, що забезпечить стійкість партнерства та сприятиме досягненню більш значних результатів;

- поєднання державного забезпечення з державним спостереженням, яке полягає в тому, що держава забезпечує сприятливе макроекономічне середовище на строк партнерства;

- задоволення суспільного інтересу, яке передбачає, що метою державно-приватного партнерства є підвищення якості, кількості та асортименту послуг, що надаються населенню з боку держави.

Основою інституційної інфраструктури ДПП в Україні може стати промислова інфраструктура, що діє не в основі державних управлінських структур, а самостійно.

Висновки. Партнерство розглядається як основа місцевого економічного розвитку. ДПП є ефективним способом концентрації ресурсів на пріоритетних напрямках економічного розвитку. Проте потребує високого рівня довіри між державою та бізнесом.

Бізнес може стати також провідником державної регіональної політики. Підприємці зацікавлені у формуванні середовища, в якому вони могли б вільно функціонувати. Тому взаємодія бізнесу та держави на основі партнерства є основою сталого економічного розвитку промислового підприємства. Сучасний стан цієї форми взаємодії далекий від досконалості. Мають бути вирішені такі проблеми, як удосконалення законодавчої бази партнерства, створення єдиного координуючого та регулюючого органу, розширення бази учасників ДПП (активніше залучення малого та середнього бізнесу), розробка стратегії розвитку цієї структури.

Список використаних джерел

1. Витте Сергей Юльевич (1849–1915). Всемир. биограф. энциклопед. словарь / редкол.: В.И.Бородулин и др. М.: Бол. Рос. энцикл., 2000. С. 149.
2. Шувалов И. Экономический рост: новые вызовы. Экономическая политика. 2011. № 3. С. 5–16.
3. Захарченко А.А. Укрепление финансовых основ местного самоуправления. Финансы. 2006. № 12. С. 28–31.
4. Крачевская С. Финансовые аспекты реформы местного самоуправления. Бюджет. 2010. № 8. С. 32–38.
5. Белякова Е.В. Современные управленческие технологии как основа инновационного развития региона. Проблемы современной экономики. 2008. № 4 (28). URL: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2308>
6. Бурлачков В. Финансовый кризис: реалии и теория. Экономист. 2012. № 11. С. 45–53.
7. Auty R. (2001) Resource Abundance and Economic Development. Oxford: OUP.
8. Глазырина, И.П., Клевакина Е.А. Неравенство доходов, темпы и качество экономического роста: URL: <http://regconf.hse.ru/uploads/fe7fdf29ed850d72c229689f4ff575445a56e567.doc>
9. Розум Г.М. Державно-приватне партнерство як ефективний інструмент реалізації інноваційної політики регіонів. Інвестиції: практика та досвід. 2017. № 20. С. 90–92.
10. Rosenau P. (2000) Public-Private policy partnerships. Cambridge, MA: MIT press. 256 p.
11. Van Ham, Hans. Public-private partnerships: assessing and managing risks in port development / H. Van Ham and B. Joop Koppenjan. Taylor Francis Online (web portal). URL: <http://dx.doi.org/10.1080/14616670110070622>
12. Украина: государственно-частное партнерство / Портал развития межрегионального и международного сотрудничества: Бизнес в СНГ. URL: http://www.sng.allbusiness.ru/content/document_r_8CBDB67F-15E0-40DB-B54E-DA1B590BDF3D.html
13. Державно-приватне партнерство як механізм реалізації нової регіональної політики: можливості застосування та практичні аспекти підготовки і впровадження інвестиційних проектів. URL: http://rdpa.regionet.org.ua/images/129/PPP_report_U-LEAD_30_10_2017.pdf
14. Шарингер Л. Новая модель инвестиционного партнерства государства частного сектора. Мир перемен. 2004. № 2. С. 73–78.
15. Варнавский В.Г. Концептуальные экономические и правовые основы концессионной деятельности. Полемика. 2012. Вып. 13. URL: <http://irex.ru/press/pub/polemika/13/var/>
16. Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски / РАН; Институт мировой экономики и международных отношений. Москва: Наука, 2005. 315 с.

References

1. Vitte Sergej Jul'evich (1849-1915) Vsemir. biogr. jencikloped. slovar' [World. biogr. encyclopedia dictionary] Redkol.: V.I.Borodulin i dr. M.: Bol. Ros. jencikl. [M.: Great Russian encyclopedia] 2000. P.149.
2. Shuvalov I. Jekonomicheskij rost: novye vyzovy [Economic growth: new challenges Economic policy] Jekonomicheskaja politika [Economic policy]. 2011. no 3. P. 5-16.
3. Zaharchenko A. A. Ukreplenie finansovyh osnov mestnogo samoupravlenija [Strengthening the financial foundations of local government] Finansy [Finance] 2006. no 12. P.28-31.
4. Krachevskaja S. Finansovye aspekty reformy mestnogo samoupravlenija [Financial Aspects of Local Government Reform] Bjudzhet [Budget]. 2010. no 8. P. 32-38.
5. Beljakova E. V. Sovremennye upravlencheskie tehnologii kak osnova innovacionnogo razvitija regiona [Modern management technologies as the basis for the innovative development of the region] Problemy sovremennoj jekonomiki [Problems of the modern economy] 2008. no (28). Available at: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2308>
6. Burlachkov V. Finansovyj krizis: realii i teorija [Financial Crisis: Realities and Theory] Jekonomist [The Economist] 2012. no 11. P.45-53.
7. Auty R. (2001) Resource Abundance and Economic Development. Oxford: OUP.
8. Glazyrina, I. P. Neravenstvo dohodov, tempy i kachestvo jekonomicheskogo rosta [Income inequality, rate and quality of economic growth] Available at: <http://regconf.hse.ru/uploads/fe7fdf29ed850d72c229689f4ff575445a56e567.doc>
9. Rozum, G.M. Derzhavno-privatne partnerstvo jak effektivnij instrument realizacii innovacijnoj politiki regioniv [Public-private partnership as an effective tool for implementing innovation policy of the regions] Investicii: praktika ta dosvid [Investments: practice and dosvid]. 2017. no 20. pp. 90–92.
10. Rosenau P. (2000) Public-Private policy partnerships. Cambridge, MA: MIT press. 256 p.
11. Van Ham, Hans. Public-private partnerships: assessing and managing risks in port development. N.Van Ham and V. Joop Koppenjan. Taylor Francis Online Available at: <http://dx.doi.org/10.1080/14616670110070622>
12. Ukraina: gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo [Ukraine: public-private partnership] Portal razvitija mezhregional'nogo i mezhdunarodnogo sotrudnichestva: Biznes v SNG [Portal for the development of interregional and international cooperation: Business in the CIS] Available at: http://www.sng.allbusiness.ru/content/document_r_8CBDB67F-15E0-40DB-B54E-DA1B590BDF3D.html
13. Derzhavno-privatne partnerstvo jak mehanizm realizacii novoi regional'noi politiki: mozhlivosti zastosuvannja ta praktichni aspekti pidgotovki i vprovadzhennja investiciynih proektiv [State-private partnership as a mechanism for the implementation of a new regional policy: feasibility and practical aspects of preparation and implementation of investment projects] Available at: http://rdpa.regionet.org.ua/images/129/PPP_report_U-LEAD_30_10_2017.pdf
14. Sharinger L. Novaja model' investicionnogo partnerstva gosudarstva chastnogo sektora [A new model of investment partnership between the state and the private sector] Mir peremen [World of change] 2004. no 2.
15. Varnavskij V. G. Konceptual'nye jekonomicheskie i pravovye osnovy koncessionnoj dejatel'nosti [Conceptual economic and legal foundations of concession activities] Jelektronnyj zhurnal «Polemika» [Electronic journal "Polemika"] 2012. no. 13. Available at: <http://irex.ru/press/pub/polemika/13/var/>
16. Varnavskij, V.G. (2005) Partnerstvo gosudarstva i chastnogo sektora: formy, proekty, riski [Partnership between the state and the private sector: forms, projects, risks]. Moscow: Nauka, 315 p.

FINANCIAL SUPPORT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES ON THE BASIS OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP

Nataliia O. Riazanova, State Institution “Luhansk Taras Shevchenko National University”, Starobilsk (Ukraine)

E-mail: natalirozez1975@gmail.com

DOI: 10.32342/2616-3853-2021-1-14-8

Key words: *public-private partnership, financial provision, finance, budget, intergovernmental transfers, industrial enterprises, socio-economic development.*

One of the main tasks of financial and economic policy of industrial enterprises is to create conditions for their sustainable development through the use of modern management tools that will promote the balance between resources and potential of enterprises. In particular, such a tool is management methods based on forms of interaction between the state and business in the framework of public-private partnership. The problem of managing sustainable development of industrial enterprises on the basis of public-private partnership, their financial support is covered in the works of such researchers and specialists as I. Ansoff, K. Bowman, P. Drucker, D. Cleland, G. Mintzberg, J. Strickland, A. Thompson, F. Berger, V. Varnavsky, M. Gerard, T. Crystal, A. Reid, T. Voronkova, E. Savas, L. Sharinger and other domestic and foreign authors.

Recently, disparities in the gradual dynamics of the formation of financial resources within the state are obvious: revenue sources are centralized only at the state budget level, revenue liabilities are decentralized to the regional and local levels.

The greatest impact on the financial autonomy of an industrial enterprise has the amount of own budget revenues, in particular its share in total consolidated revenues. Inter-budgetary transfers from the budget are one of the sources of income of industrial enterprises and to some extent determine the solvency of industrial enterprises. The main purpose of the system of intergovernmental relations, as well as the entire system of public finance, is to provide conditions for improving the quality of life.

PPP is seen not only as a tool for financing and implementing individual projects, but as a form of interaction between the state and the private sector, which is built into the management system based on co-financing, risk and revenue sharing, pooling of professional knowledge that serves to achieve certain positive social, economic and political results and is a key element of the industrial enterprise's strategy to ensure sustainable industrial and resource-sustainable development.

The main purpose of public-private partnership in an industrial enterprise within the framework of sustainable development is to achieve public socio-economic interests through the implementation of infrastructure projects of an industrial enterprise.

The basis of PPP's institutional infrastructure in Ukraine can be industrial infrastructure, which operates not on the basis of state administrative structures, but independently. Problems such as improving the legal framework of the partnership, creating a single coordinating and regulatory body, expanding the base of PPP participants (more active involvement of small and medium-sized businesses), and developing a strategy for the development of this structure need to be addressed.

The tools of inter-budgetary regulation are considered - inter-budgetary transfers that determine the solvency of an industrial enterprise. The internal risks of industrial enterprises are substantiated. The advantages and disadvantages of current methods of industrial management are noted. The forms of PPP used in Ukraine and abroad are described, the most effective of them are indicated. Deterrent factors of PPP development are determined. The model of PPP at the level of the industrial enterprise is offered. The principles of optimal functioning and development of PPP are determined.

Одержано 3.11.2021.

УДК 658.8(4)(477)

DOI: 10.32342/2616-3853-2021-1-14-9

І.В. ТАРАНЕНКО,

*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри міжнародного маркетингу
Університету імені Альфреда Нобеля (м. Дніпро)*

Т.С. МІШУСТІНА,

*кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри міжнародного маркетингу
Університету імені Альфреда Нобеля (м. Дніпро)*

С.С. ЯРЕМЕНКО,

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародного маркетингу
Університету імені Альфреда Нобеля (м. Дніпро)*

СТРАТЕГІЧНІ ІННОВАЦІЙНІ ОРІЄНТИРИ МАРКЕТИНГОВОЇ КОМУНІКАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ КРАЇН ЄС ТА УКРАЇНИ

Досліджено сучасні міжнародні підходи до трактування змісту поняття «маркетингові інновації», яке періодично переглядається міжнародною експертною спільнотою відповідно до змін середовища бізнесу в сучасних умовах. Авторами також досліджено впровадження маркетингових інновацій на підприємствах країн ЄС за даними міжнародного обстеження Community Innovation Survey (CIS) за 2008–2016 рр. та визначено пріоритетну роль нових методів просування. Виявлено скорочення частки підприємств, які впроваджували організаційні і маркетингові інновації протягом зазначеного періоду. Це підтвердило припущення, що менш витратні маркетингові інновації більш активно використовуються в період економічної нестабільності, а при стабілізації економіки зростає частка продуктивних і процесних інновацій. Результати аналізу співвідношення різних нових маркетингових методів для підприємств країн ЄС показали беззаперечну перевагу нових технологій просування.

Результати аналізу сучасних тенденцій розвитку рекламно-комунікаційного ринку України також свідчать про випереджальні темпи зростання цифрової інтернет-реклами (+29%). Зростання Digital Out-of-Home реклами на 76% свідчить про широке використання цифрових технологій не лише в інтернеті, а й в режимі офф-лайн.

Авторами досліджено особливості впровадження нових методів і технологій просування на вітчизняних підприємствах шляхом опитування керівників маркетингових служб підприємств м. Дніпро в 2016 і 2021 рр. Проведене опитування показало, що підприємства все активніше включають до комплексу інтегрованих маркетингових комунікацій різноманітні інтернет-інструменти. Втім, респонденти недостатньо включають до свого комплексу інтегрованих маркетингових комунікацій цифрові офф-лайн-інструменти, зокрема QR коди, Смарт-тв, мобільні застосунки. У статті обґрунтовано необхідність розроблення та імплементації маркетингової цифрової стратегії вітчизняними підприємствами.

Ключові слова: маркетингові інновації, інтегровані маркетингові комунікації, інноваційні методи просування, рекламно-комунікаційний ринок, інтернет-маркетинг, маркетингові цифрові технології, маркетингова цифрова стратегія.

Постановка проблеми. У сучасних умовах динамічних змін у зовнішньому середовищі зростання ролі нецінових форм конкуренції та бурхливого розвитку інформаційних технологій для успішного функціонування підприємства на внутрішньому і зарубіжних ринках маркетингові інновації набувають стратегічного значення. Конкуренція змушує компанії витрачати зусилля не тільки на створення нових товарів та послуг, але і на впровадження унікальних комунікаційних технологій для їх просування. Це потребує інноваційних підходів до інструментів маркетингу та маркетингової діяльності як такої. Інновації притаманні тією або іншою мірою всім елементам комплексу маркетингу (товар, ціна, просування, канали розподілу). У свою чергу, роль і співвідношення різних типів маркетингових інновацій для будь-якого підприємства визначаються особливостями продукту, видом ринку, умовами і характеристиками внутрішнього і зовнішнього середовища бізнесу. Беручи до уваги те, що без ефективної системи інтегрованих маркетингових комунікацій навіть якісний продукт за привабливою ціною може не знайти на ринку свого споживача, саме інновації у сфері комунікацій та просування стають пріоритетними в маркетинговій діяльності сучасних підприємств України та країн ЄС. Відповідно до вимог інформаційного суспільства та імперативів конкурентоспроможності для забезпечення ефективного просування товарів на ринках відбуваються стратегічні зміни комплексу інтегрованих маркетингових комунікацій підприємств на інноваційних засадах з використанням цифрових, мобільних та інтернет-технологій.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Структура комплексу маркетингових комунікацій, особливості маркетингової комунікаційної політики, різноманітні методи та інструменти просування розкрито в працях Дж. Бернета, Т. Лук'янець, Є. Ромата, та ін. Роль комунікаційної діяльності підприємств у стратегічному маркетингу висвітлено К. Беррі, Т. Примак, А. Пулфордом, О. Романенко, П. Смітом. Дослідженню концептуальних засад і практики застосування маркетингових інновацій присвячено наукові праці С. Ілляшенка, Н. Білоцерковської, Н. Ілляшенко. Проблеми впровадження маркетингових цифрових технологій розглядаються в наукових працях К. Вертайма, С. Кінгснорта, І.Л. Литовченко. Особливості розроблення та імплементації цифрової стратегії, в т.ч. у маркетингу, досліджено С. Гупта, С.О. Солнцевим. Втім, шляхи стратегічної перебудови системи інтегрованих маркетингових комунікацій підприємств на базі впровадження інноваційних інструментів та рішень, потребують особливої уваги.

Мета дослідження: визначити і обґрунтувати стратегічну роль і напрями трансформації системи інтегрованих маркетингових комунікацій підприємств України та ЄС на базі впровадження інноваційних методів і технологій просування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Посилення економічної нестабільності та загострення конкуренції на глобальних і національних ринках вимагають від компаній впровадження маркетингових інновацій, які дозволяють частково розв'язати протиріччя між обмеженістю ресурсів та потребою у використанні нововведень у бізнесовій діяльності [11, с. 25]. Опубліковане ОЕСР та Євростатом 3-тє видання «Керівництва Осло» (Oslo Manual, OECD/ Eurostat, 2005) розрізняє чотири типи інновацій: продуктові, процесні, маркетингові та організаційні [12, с. 16].

Маркетингову інновацію визначають як «впровадження нового методу маркетингу, спрямованого на здійснення значних змін в дизайні, упаковці, розміщенні продукту, просуванні на ринок або встановленні ціни» [12, с. 47]. Маркетингові інновації значно посилюють ефект від впровадження продуктових і процесних інновацій з точки зору створення і посилення конкурентних переваг підприємства, базованих на нових рішеннях щодо комплексу маркетингу, формування маркетингових стратегій тощо. Маркетингові інновації є менш витратними, ніж продуктові та процесні, тому їх пріоритетне використання є доцільним, зокрема, в умовах економічної нестабільності [11, с. 27].

Слід зазначити, що трактування маркетингової інновації періодично переглядається міжнародною експертною спільнотою, відповідно до змін середовища бізнесу в

сучасних умовах. В 4-му виданні «Керівництва Осло» (Oslo Manual, OECD/ Eurostat, 2018) впроваджено поняття бізнес-інновації – це «новий або вдосконалений продукт або бізнес-процес (або їх комбінація), який істотно відрізняється від попередніх продуктів чи бізнес-процесів фірми і який був представлений на ринку або введений у експлуатацію фірмою» [13, с. 70]. Відповідно, виокремлюються два типи інновацій: продуктові та інновації бізнес-процесу.

Продуктова інновація – це новий або покращений товар чи послуга, які істотно відрізняються від попередніх товарів чи послуг фірми, представлених на ринку [13, с. 71].

Інновація бізнес-процесу – це застосований у фірмі новий або вдосконалений бізнес-процес для однієї або більше бізнес-функцій, який значно відрізняється від наявних бізнес-процесів [13, с. 71].

Виокремлення шести бізнес-функцій в 4-му виданні «Керівництва Осло» дозволяє визначити типи інновацій бізнес-процесу [13, с. 73]. Нижче наведено перелік шести основних бізнес-функцій, які можуть бути об'єктом інновацій.

1. Виробництво товарів і послуг. Діяльність, яка перетворює вхідні матеріали на товари чи послуги, включаючи інженерні та пов'язані з ними технічні випробування, аналіз та сертифікація для підтримки виробництва.

2. Дистрибуція і логістика. Ця функція включає:

а) транспортування та надання послуг;

б) складування;

в) обробку замовлення.

3. Маркетинг і продажі. Ця функція включає:

а) маркетингові методи, включаючи рекламу, просування, розподіл товару, упакування продукції, прямий маркетинг (телемаркетинг), виставки та ярмарки, дослідження ринку та іншу діяльність з освоєння нових ринків збуту;

б) стратегії та методи ціноутворення;

в) діяльність з продажу та післяпродажного обслуговування, включаючи служби підтримки, інші види підтримки клієнтів та відносини з клієнтами.

4. Інформаційні та комунікаційні системи. Технічне обслуговування і забезпечення інформаційних та комунікаційних систем, включаючи:

а) апаратне та програмне забезпечення;

б) обробку даних та створення баз даних;

в) технічне обслуговування та ремонт;

г) веб-хостинг та іншу інформаційну діяльність, пов'язану з комп'ютерами.

5. Адміністрування і менеджмент. Ця функція включає:

а) стратегічне та загальне управління бізнесом (міжфункціональне прийняття рішень);

б) корпоративне управління (право, планування та зв'язки з громадськістю);

в) бухгалтерську, аудиторську, платіжну та іншу фінансову чи страхову діяльність;

г) управління людськими ресурсами (навчання, добір персоналу, організацію робочих місць, управління заробітною платою, охорону здоров'я та медичну допомогу);

д) закупівлі;

е) управління зовнішніми відносинами з постачальниками.

6. Розвиток продуктів і бізнес-процесів. Діяльність із розроблення або адаптації продуктів чи бізнес-процесів фірми.

Зазначимо, що серед перелічених бізнес-функцій, які є об'єктами інновацій, безпосередньо маркетингу стосується лише одна – маркетинг і продажі. Слід взяти до уваги, що такі види маркетингових інновацій, як впровадження нових методів просування, розподілу товару та ціноутворення, названі у 3-му виданні «Керівництва Осло», не зазначено серед наведених вище шести бізнес-функцій, але включено до їх опису. Крім того, інновації, що стосуються дизайну продуктів, віднесено до продуктових інновацій, тоді як 3-тє видання включало їх до маркетингових інновацій. Однак зміни в дизайні пакування залишаються в межах маркетингу.

Авторами проведено дослідження стосовно впровадження маркетингових інновацій в країнах ЄС за даними міжнародного обстеження Community Innovation Survey (CIS), які наводить Eurostat [14]. Використано дані обстежень CIS 6 (2008) – CIS 10 (2016). Використання останнього за часом дослідження CIS 11 (2018) було визнано авторами недоцільним у зв'язку зі зміною методології опитування і незіставністю з даними попередніх опитувань. За методологією CIS в опитуванні враховуються дані стосовно інноваційної діяльності підприємств, які впроваджували / або не впроваджували інновації протягом останніх 3 років. Дані щодо частки підприємств, які впроваджували інновації, зокрема організаційні та маркетингові, у 2008–2016 рр., наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Впровадження інновацій в ЄС* (частка підприємств, що впроваджували інновації, % від загальної кількості підприємств)

Рік	Інноваційні підприємства	Підприємства, які впроваджували продуктові та/або процесні інновації і організаційні та/або маркетингові інновації	Підприємства, які впроваджували організаційні та маркетингові інновації незалежно від продуктових і процесних інновацій	Підприємства, які впроваджували маркетингові інновації
2016	50,6	25,5	36,6	22,9
2014	49,1	23,6	35,9	22,8
2012	48,9	24,3	37,1	24,3
2010	52,9	26,8	40,8	26,8
2008	51,6	26,6	40,1	26,6

*Країни ЄС-27.

Складено за даними: Eurostat. Community Innovation Survey CIS 6 (2008) – CIS 10 (2016) [14].

Частка інноваційних підприємств, так само як підприємств, які впроваджували продуктові та/або процесні інновації і організаційні та/або маркетингові інновації протягом досліджуваного періоду перебувала приблизно на одному рівні. Тоді як частка підприємств, які впроваджували організаційні й маркетингові інновації, незалежно від продуктових і процесних інновацій, скоротилась з 40,1% в 2008 р. до 36,6 в 2016 р. Так само відбулося скорочення частки підприємств, які впроваджували маркетингові інновації, з 26,6% в 2008 р. до 22,9 в 2016 р. Така динаміка підтверджує припущення, що маркетингові інновації більш активно використовуються в період економічної нестабільності [21, с. 54], зокрема, під час глобальної економічної кризи 2007–2009 рр. Тоді як у міру стабілізації економіки зростає частка продуктових і процесних інновацій.

У табл. 2 показано частку інноваційних підприємств, а також підприємств, що впроваджували організаційні й маркетингові інновації, щодо окремих країн ЄС в 2010 та 2016 рр.

Порівняно з 2010 р. у 2016 р. частка підприємств, які впроваджували маркетингові інновації, скоротилась в цілому по ЄС з 26,8 до 24%. Лише дев'ять країн (Данія, Ірландія, Іспанія, Франція, Хорватія, Литва, Австрія, Португалія, Фінляндія) показали зростання частки підприємств, що впроваджували маркетингові інновації. Подібна картина спостерігалася також щодо підприємств, які впроваджували організаційні й маркетингові інновації, незалежно від продуктових і процесних інновацій. Тоді як частка підприємств, що впроваджували продуктові та/або процесні інновації одночасно з організаційними та/або маркетинговими інноваціями, зросла протягом досліджуваного періоду в 13 країнах.

Таблиця 2

Впровадження інновацій в країнах ЄС*, 2010, 2016 рр.

Країна	Частка підприємств, що впроваджували інновації (% від загальної кількості підприємств)							
	Інноваційні підприємства		Підприємства, які впроваджували продуктивні та/або процесні інновації, та організаційні та/або маркетингові інновації		Підприємства, які впроваджували організаційні і маркетингові інновації, незалежно від продуктивних і процесних інновацій		Підприємства, які впроваджували маркетингові інновації	
	2010 р.	2016 р.	2010 р.	2016 р.	2010 р.	2016 р.	2010 р.	2016 р.
ЄС	52,9	49,5	26,8	25,4	40,8	36,0	26,8	24,0
Бельгія	60,8	68,1	33,7	40,0	43,0	46,0	29,1	27,8
Болгарія	27,1	27,2	8,0	10,0	17,4	17,3	12,3	12,0
Чеська Республіка	51,7	46,3	25,5	23,6	42,4	32,7	29,6	26,3
Данія	54,7	51,5	32,2	28,1	44,0	40,1	28,2	29,7
Німеччина	79,3	63,7	46,55	33,3	61,6	46,9	45,7	31,7
Естонія	56,8	47,7	26,63	18,1	36,8	21,5	25,5	13,7
Ірландія	59,5	57,3	33,59	35,1	46,4	49,5	30,4	34,7
Іспанія	41,4	36,9	16,3	13,8	28,5	28,0	15,1	15,6
Франція	53,5	57,7	24,85	31,9	44,0	46,4	26,0	28,5
Хорватія	42,4	48,0	22,52	24,3	33,1	38,7	24,2	28,4
Італія	56,3	53,8	27,76	29,9	43,6	39,5	28,0	25,9
Кіпр	46,2	36,5	27,9	21,0	38,0	28,2	28,3	19,8
Латвія	29,9	30,3	10,29	13,5	23,4	22,4	14,1	13,8
Литва	34,5	50,5	15,87	24,9	27,7	34,6	20,7	25,7
Люксембург	68,1	63,8	41,88	33,5	60,0	52,8	39,0	30,8
Угорщина	31,1	29,0	10,92	11,7	23,6	19,6	17,5	12,9
Мальта	41,5	33,9	21,6	19,8	32,6	26,8	20,6	17,7
Нідерланди	56,7	59,7	28,45	24,9	38,1	32,4	23,1	19,3
Австрія	56,5	62,0	31,3	37,6	43,9	51,8	27,9	35,1
Польща	28,1	22,0	9,4	8,0	21,3	12,3	14,3	8,3
Португалія	60,3	66,9	34,01	39,5	48,0	47,8	34,2	37,3
Румунія	30,8	10,2	9,97	2,9	26,5	7,7	19,2	5,1
Словенія	49,4	39,8	24,48	19,9	39,2	28,5	28,4	21,2
Словаччина	35,6	30,7	21,65	13,8	29,1	21,2	19,5	15,0
Фінляндія	56,2	64,8	30,58	39,3	40,4	45,9	27,5	32,1
Швеція	59,6	54,2	32,03	25,5	43,1	37,1	31,9	29,2
Великобританія	44,3	58,7	23,91	26,3	35,6	40,5	18,3	14,9

*Країни ЄС-27.

Складено за даними: Eurostat. Community Innovation Survey CIS 7 (2010) – CIS 10 (2016) [14].

Цікавими виявились результати аналізу співвідношення різних нових маркетингових методів для підприємств країн ЄС, які показали беззаперечну перевагу нових технологій просування (табл. 3).

Таблиця 3

**Співвідношення різних нових маркетингових методів,
що впроваджували підприємства країн ЄС, 2012, 2016 рр.**

Країна*	Частка підприємств, що впроваджували нові маркетингові методи (% від загальної кількості підприємств)							
	Значні зміни в естетичному дизайні та пакуванні		Нові методи розподілу		Нові технології просування		Нові методи ціноутворення	
	2012 р.	2016 р.	2012 р.	2016 р.	2012 р.	2016 р.	2012 р.	2016 р.
Австрія	30,3	30,7	26,2	26,9	33,3	37,0	17,2	16,3
Бельгія	16,4	17,7	14,2	8,3	27,1	26,3	11,0	12,8
Болгарія	18,1	21,7	15,9	18,5	23,2	25,5	22,6	21,4
Хорватія	31,6	27,3	26,8	23,8	31,0	30,7	32,9	25,2
Кіпр	34,9	29,9	58,5	30,8	54,0	36,3	29,2	22,6
Чеська Республіка	24,6	27,0	20,8	15,2	34,0	34,4	10,5	23,1
Естонія	20,5	11,8	22,1	11,9	19,2	15,5	18,3	10,2
Фінляндія	21,2	17,6	19,3	16,6	33,3	35,3	23,9	24,4
Франція	24,3	26,3	14,5	18,2	27,2	33,2	20,8	22,7
Німеччина	22,0	21,6	29,1	26,0	25,8	23,2	16,3	16,6
Греція	39,3	43,0	22,9	19,2	42,5	43,9	27,0	27,7
Угорщина	20,6	19,1	19,9	15,2	23,8	21,0	23,9	18,0
Італія	27,7	25,7	16,1	15,0	29,2	25,9	25,6	17,0
Латвія	н/д	23,5	н/д	18,4	н/д	29,4	н/д	21,6
Литва	23,5	23,8	21,7	18,6	23,5	26,4	28,0	27,2
Люксембург	21,8	21,8	20,2	19,9	28,2	29,8	23,0	26,6
Мальта	33,6	25,8	36,8	23,0	49,3	36,9	36,1	25,0
Нідерланди	15,1	10,0	21,0	15,7	27,8	21,4	14,6	8,6
Польща	18,3	16,6	16,0	14,6	21,9	19,5	18,8	14,7
Португалія	34,8	31,9	21,7	19,0	34,1	35,9	31,0	22,7
Румунія	32,2	20,5	31,3	14,8	26,4	21,7	29,8	18,1
Словаччина	28,6	25,9	19,8	15,4	30,1	25,0	21,4	13,1
Словенія	33,9	27,1	29,1	23,8	34,3	32,3	31,2	24,7
Іспанія	19,1	21,4	17,3	20,5	20,8	23,5	12,8	14,6
Швеція	25,8	25,2	24,8	25,8	32,0	34,4	22,4	21,6

* Дані відсутні для Великобританії та Ірландії.

Складено за даними: Eurostat. Community Innovation Survey CIS 8 (2012) – CIS 10 (2016) [14].

Дослідження показало, що в 2012 р. лише в семи країнах ЄС переважали маркетингові інновації, не пов'язані з комунікаціями та просуванням. Так, для підприємств Португалії й Румунії пріоритетними були зміни в естетичному дизайні та пакуванні, для Німеччини, Естонії та Кіпру – нові методи розподілу, а для Литви та Угорщини – нові методи ціноутворення. До цієї групи Євростатом також віднесено Хорватію, яка вступила до ЄС в 2013 р. У свою чергу, в 2016 р. частка нових технологій просування зросла порівняно з 2012 р. у 11 досліджуваних країн ЄС. Таким чином, маркетингові інновації, пов'язані з комунікаціями та просуванням, станом на 2016 р. переважали в більшості країн ЄС, крім Литви, Німеччини і Словаччини. Така довгострокова тенденція вказує на стратегічну роль інтегрованих маркетингових комунікацій в інноваційній діяльності підприємств.

Найбільш вагомою причиною впровадження маркетингових інновацій під час опитування CIS 10 підприємствами було названо прагнення збільшити чи утримати частку ринку. Таке мали на меті від 50 до 95% підприємств майже всіх досліджуваних країн ЄС за винятком Чеської Республіки (44,1%). Охоплення нових груп споживачів є пріоритетним мотивом для впровадження маркетингових інновацій для 30–80% підприємств. Вихід на нові географічні ринки за допомогою нових маркетингових рішень та інструментів є метою 11–45% підприємств [14].

Узагальнення результатів дослідження показало, що переважна більшість підприємств ЄС віддають перевагу новим методам просування. Водночас скорочення частки підприємств, які впроваджують маркетингові інновації, свідчить про необхідність трансформації комплексу маркетингових комунікацій підприємств на основі використання найсучасніших технологій.

Дослідження сучасних тенденцій розвитку рекламно-комунікаційного ринку України показало, що останній проходив різні етапи свого становлення і розвитку. За даними Всеукраїнської рекламної коаліції (ВРК), обсяг рекламно-комунікаційного ринку України на початку XXI ст. показував стрімке зростання і вже в 2007 р. перевищив 1 млрд дол. США. Спад в 2009 р. на 24% був наслідком економічної та фінансової кризи. Скорочення витрат на рекламу спостерігалось переважно в традиційних медіа-каналах, а нові медіа, такі як Інтернет, мобільна реклама тощо навіть продемонстрували певне зростання порівняно з минулими періодами [15].

Починаючи з 2010 р., рекламно-комунікаційний ринок демонстрував зростання від 12 до 17,6% щорічно. Втім, у 2015 р. зростання ринку становило лише 0,6%. Відбулось зниження витрат на рекламу в межах від 6,2 до 24%, а саме: в пресі (-21%), зовнішній рекламі (-7,5%) та рекламі в кінотеатрах (-20%). У 2016 р. зростання рекламно-комунікаційного ринку поновилося і склало 27% порівняно з 2015 р. [16].

Відповідно до оновленого за результатами першого півріччя 2021 р. прогнозу Всеукраїнської рекламної коаліції, зростання обсягу рекламного медіа ринку в 2021 р. складатиме 18% порівняно з 2020 р. [17]. Дані проведеного дослідження рекламного медіаринку наведено в табл. 4.

Таблиця 4

Динаміка рекламного медіаринку України, 2020–2021 рр. [17]

Вид реклами	Підсумки 2020 р., млн грн	Прогноз на 2021 р., млн грн	Відсоток зміни 2021 р. до 2020
ТБ-реклама	12 175	13 642	12%
Реклама в пресі	1 466	1 554	6.4%
Радіореклама	717	840	17%
ООН* Media, усього	3 159	4 003	27%
в т.ч. Зовнішня реклама	2 433	3 000	23%
Транспортна реклама	351	401	14%

Закінчення табл. 4

Вид реклами	Підсумки 2020 р., млн грн	Прогноз на 2021 р., млн грн	Відсоток зміни 2021 р. до 2020
DOOH**	291	512	76%
Indoor реклама	85	90	6%
Реклама в кінотеатрах	20	26	30%
Digital (Internet) Media реклама	6 980	8 977	29%
Усього рекламний медіаринок	24 517	29 042	18%

*Out-of-Home

** Digital Out-of-Home

Усі учасники рекламного медіаринку згодні з тим, що динаміка ринку залежить від ситуації в країні та світі з COVID і констатували, що найгірші прогнози на 2021 р. не справдилися, а обсяги реклами зростають високими темпами [17]. Водночас стрімке погіршення епідеміологічної ситуації в Україні у вересні-жовтні 2021 р. змусило скоротити надто оптимістичні очікування стосовно перспектив розвитку ринку в другому півріччі 2021 р.

Зростання показали всі комунікаційні напрями. Найбільш високими темпами зростають реклама в кінотеатрах (+30%), Digital (Internet) Media реклама (+29%), ООН (Out-of-Home) реклама (+27%). Важливо зазначити зростання DOOH (Digital Out-of-Home) реклами на 76%, що свідчить про широке використання цифрових технологій не лише в інтернеті, а й в режимі офф-лайн.

За обсягами лідерами є реклама на ТВ (47%), Digital (Internet) Media реклама (31%), ООН реклама (13,8%). На них припадає 78% обсягів рекламного медіаринку.

Динаміку зростання ринку інтернет-реклами, який крім інтернет-медіа також включає пошукову рекламу, інфлюенсер-маркетинг та інші діджитал інструменти, за даними ІАВ Україна (підрозділ International Advertising Bureau), показано в табл. 5.

Таблиця 5

Динаміка зростання ринку інтернет-реклами в 2021 р. [17]

Digital реклама (за класифікацією ІАВ* Україна):	Підсумки 2020р., млн грн	Прогноз 2021р., млн грн	Відсоток зміни 2021р. до 2020р.
Банерна реклама, оголошення в соціальних мережах, rich media	3,180	3,657	15%
Цифрове відео, вкл. Youtube	3,800	5,320	40%
УСЬОГО ІНТЕРНЕТ-МЕДІА	6,980	8,977	29%
Пошук (платна видача в пошукових системах), включаючи частину GDN**, щонайменше	12,300	17,835	45%
Інфлюенсер маркетинг	336,8	505,2	50%
Інший діджитал	630	693	10%
УСЬОГО ІНТЕРНЕТ-РИНОК	20,247	28,010	38%

*ІАВ (Interactive Advertising Bureau) – Міжнародна асоціація інтерактивної реклами – некомерційна організація, діяльність якої спрямована на розвиток ринку інтерактивної реклами і маркетингу.

**GDN – Google Display Network.

Як свідчать наведені дані, інтернет-ринок у 2021 р. демонструє зростання на рівні 38%, насамперед за рахунок пошукової та відеореклами. Найбільший темп зростання

у 2021 р. спостерігався в інфлюенсер-маркетингу, у контексті глобального тренду популярності цього інструмента. У свою чергу, пошукова реклама, за прогнозом, зросте на 45% завдяки низькому порогу входу [17]. Високі темпи зростання демонструє також цифрове відео, переважно за рахунок Youtube-складової.

Якщо розглядати світову тенденцію використання інтернет-маркетингу, то можна стверджувати, що світовим лідером з використання інтернет-реклами є США. У 2020 р. 51% всіх витрат на рекламу в США, що становить \$110,1 млрд, припадав на рекламу в інтернеті. У 2021 р. очікується зростання рекламних витрат в США на 12%, до \$240 млрд, при цьому на онлайн-рекламу буде спрямовано \$130 млрд, або 54% загальних витрат. Це в чотири рази більше, ніж у 2015 р. (\$59,6 млрд) [18]. За підсумками 2020 р. вперше більше половини рекламних витрат у США припало на онлайн-платформи, включаючи Google і Facebook.

Крім цього, як відзначено в спільному звіті компанії IAB, IHS Advertising Media Intelligence Service і comScore, складеному на основі аналізу ринків 27 країн, в Європі за обсягом ринку інтернет-реклами перше місце посідає Великобританія із загальним обсягом 11,8 млрд євро, друге – Німеччина з 5,8 млрд євро, третє – Франція з 4,2 млрд євро [19].

Традиційні учасники рекламної галузі можуть втратити значну частину своїх доходів, оскільки бюджети, в першу чергу великих компаній, стрімко переводяться на освоєння нових, інтерактивних форматів, і обсяг цього нового сектора рекламного ринку, як очікується, протягом найближчих років приблизно в 5 разів перевищить обсяг сектора традиційної реклами. Результати аналізу, які показали стрімке зростання обсягів як глобального рекламного медіа-ринку, так і ринку України, з переважанням інтернет-реклами і новітніх діджитал-комунікацій, знаходяться в руслі розкритих авторами вище тенденцій всеосяжного зростання ролі інтегрованих маркетингових комунікацій на засадах інноваційних технологій.

Авторами досліджено особливості впровадження нових методів і технологій просування на вітчизняних підприємствах.

Зазначимо, що в Україні з 2009 р. проводиться обстеження інноваційної діяльності підприємств за міжнародною методикою CIS [20], але результати такого обстеження є неповними та не дозволяють виявити і проаналізувати тенденції динаміки маркетингових інновацій як у цілому, так і стосовно запровадження окремих нових маркетингових методів. Водночас доцільно припустити, що виявлені раніше міжнародні тенденції притаманні й українським підприємствам, які змінюють підходи до комунікаційної політики та стратегії просування товарів відповідно до викликів інформаційного суспільства.

З метою виявлення особливостей впровадження різних маркетингових інновацій, зокрема, нових методів і технологій просування в діяльність вітчизняних підприємств авторами в 2016 і в 2021 роках було проведено опитування керівників маркетингових служб низки підприємств м. Дніпро. У 2016 р. було досліджено 27 підприємств [21, с. 60–63; 22, с. 212–215], в 2021 р. – 24 підприємства різних сфер діяльності: виробничі (12), торговельні (4) та сфери послуг (2). Нижче наведено результати опитування, проведеного в 2021 р., в порівнянні з 2016 р.

Відповіді на поставлене питання «Які нові маркетингові методи та інструменти впровадило підприємство протягом останніх трьох років?» респонденти обирали з таких варіантів: 1) нові методи комунікацій і просування; 2) нові методи ціноутворення; 3) нові канали розподілу і методи продажів; 4) нові підходи до естетичного дизайну товарів та пакування; 5) не впроваджували нові маркетингові методи.

За результатами дослідження в 2021 р. не виявлено підприємств, які не впроваджували нові маркетингові методи, тоді як в 2016 р. таких підприємств було 44,4% [21, с. 61–62]. Нові методи комунікацій і просування в 2021 р. застосовували всі досліджувані підприємства, хоча в 2016 р. таких підприємств було лише 40,7%; нові канали розподілу використовували 16 підприємств, або 67%; в 2016 р. – 22,2%; новації сто-

совно естетичного дизайну товарів та пакування впровадили 8 підприємств, або 33,3%; в 2016 р. – 14,8%; нові методи ціноутворення застосували 5 підприємств, або 21%; в 2016 р. – 7,4%. Як бачимо, протягом останніх трьох років суттєво зросло використання саме маркетингових інновацій вітчизняними підприємствами.

Усі без винятку досліджувані підприємства віддають перевагу новим маркетинговим методам у сфері комунікацій та просування товарів, що цілком відповідає сучасним світовим тенденціям. Опитування виявило, що в 2021 р. такими методами є цифровий маркетинг та інтернет-реклама, зокрема таргетинг і просування в соцмережах, переважно в Facebook, Instagram; зовнішня реклама з використанням діджитал складової; quiz-маркетинг; email-маркетинг; чат бот і месенджер-маркетинг; банерна та контекстна реклама; інтернет PR; стимулювання збуту через інтернет (онлайн конкурси, вікторини, опитування); пошукова оптимізація і SEO-просування; флешмоби та челенджі в соціальних мережах. Порівняно з 2016 р. відбулося фокусування на використанні діджитал інструментів, як в інтернеті, так і офф-лайн.

До нових методів у сфері розподілу респондентами віднесено продажі через сторінки в соцмережах (Instagram), партнерство з іншими інтернет-магазинами, мережевий маркетинг, тендерний майданчик Smarttender. На відміну від 2016 р., власні інтернет-магазини, як правило, вже не вважаються новим каналом збуту.

Серед товарних інновацій, так само як і раніше, було названо зміну форми і матеріалу пакування та дизайну товару. Відбулися зміни пакування та дизайну в бік спрощення. Впроваджуються нові види пакування (вакуумне пакування), які краще захищають продукт, використання QR-кодів з ідентифікацією товару та постачальника.

Інновації в ціноутворенні представлено динамічним ціноутворенням (наприклад, знижка в інтернет-магазині за кожну додаткову одиницю товару), преміальним ціноутворенням і використанням кешбеку.

Досліджувалося питання «Які комунікаційні канали використовує підприємство?» Дослідження показало, що найбільш актуальним комунікаційним каналом є інтернет (використовують всі підприємства) і зовнішня реклама (використовують 16 підприємств, або 67%). Отриманий результат подібний до того, що був виявлений в 2016 р. (відповідно 85,2 та 77,8%), але фокус ще більше перемістився в бік інтернету. Також було названо інші канали комунікації (спонсорство, участь в галузевих заходах – виставках, конференціях). Якщо в 2016 р. 37% опитаних підприємств використовували рекламу в пресі, 18,5% – рекламу на радіо, 7,4% – рекламу на ТБ, то в 2021 р. використання досліджуваними підприємствами реклами на ТБ, в пресі та на радіо не зафіксовано.

Було поставлено питання «Якою є частка витрат підприємства на інтернет-рекламу в загальній структурі комунікаційних витрат?». Після опрацювання отримано такі результати:

- більше 70% – 4 підприємства;
- від 30 до 50% – 9 підприємств;
- від 10 до 30% – 4 підприємства;
- до 10% – 7 підприємств.

Як бачимо, витрати на інтернет-рекламу перевищують 30% більше ніж у половини підприємств (в 2016 р. у 13,5%). Такий результат так само свідчить про постійне зростання ролі інтернет-маркетингових комунікацій.

Переваги такого підходу розкриємо через характеристики інтегрованих маркетингових комунікацій у мережі Інтернет [21, с. 63; 22, с. 215].

1. *Відкрите конкурентне середовище.* У мережі простіше, ніж в традиційних ЗМІ, виявити конкурентів через запит пошукової системи та інші інструменти.

2. *Зворотний зв'язок.* У мережі можна встановити зворотний зв'язок з потрібною аудиторією через сайт компанії, соціальні мережі, форуми та інші канали комунікації.

3. *Гнучкі можливості таргетованої реклами та PR.* У мережі є можливість гнучко реалізувати подачу рекламних і PR-матеріалів за принципом таргетингу: різним цільовим аудиторіям – різні матеріали.

4. *Вільна комунікація*. Комунікаційні можливості мережі дозволяють ефективно поширювати чутки (соціальні мережі, форуми та ін.). Деякі компанії використовують чутки для зменшення ефективності рекламної кампанії конкурентів. Тому необхідно проводити моніторинг сайтів з найбільшою відвідуваністю потенційними клієнтами.

5. *Динаміка ціноутворення*. Інтернет дозволяє встановлювати динамічне ціноутворення як на продукцію (наприклад, знижка в інтернет-магазині за кожну додаткову одиницю товару), так і на рекламу (ціни змінюються залежно від кон'юнктури ринку).

6. *Гнучке інформаційне поле*. Використовуючи сайти з перетином аудиторії, можна висвітлювати події за допомогою різних матеріалів у різних ракурсах.

7. *Персоналізація*. Найбільш поширена в банерній рекламі на сайтах, які проводять персоналізацію користувачів (інтернет-магазини, галузеві портали та інші сайти).

8. *Оновлення інформації*. Інтернет дозволяє постійно змінювати інформацію, а відповідно, і форми комунікації.

Інтернет-комунікаційні інструменти найкращим чином можуть передати відповідну інформацію адресату і є доступними цільовій аудиторії в будь-який час та в будь-якому місці.

Проведене опитування показало, що гравці ринку все активніше використовують можливості цифрових технологій та включають до комплексу інтегрованих маркетингових комунікацій різноманітні інтернет-інструменти. Втім, лише третина підприємств, за даними опитування, використовують, крім інтернет-комунікацій, інші цифрові (digital) канали та інструменти, зокрема QR-коди, Смарт-тв, мобільні застосунки.

На теперішній час, поряд з активним використанням інтернет-технологій, відносно невелика кількість підприємств достатньо повно використовує різноманітні можливості діджитал-маркетингу і включає до свого комплексу інтегрованих маркетингових комунікацій цифрові офф-лайн інструменти.

Довгостроковий план дій стосовно досягнення цілей компанії за допомогою цифрових інструментів, узгоджений з наявними ресурсами і адаптований до зовнішніх умов, які змінюються, є цифровою (digital) стратегією. За даними опитування, цифрова стратегія наявна у третини підприємств, які досліджувались. З 16 підприємств, які не мають цифрової стратегії, 12 мають намір її розробити та імплементувати протягом одного року. У свою чергу, 6 підприємств вважають розроблення діджитал-стратегії наразі неактуальною.

Наявність ефективної стратегії є ключовим фактором забезпечення конкурентоспроможності. Стратегічна роль інтегрованих маркетингових комунікацій вимагає використання найсучасніших комунікаційних інструментів, орієнтації на майбутнє і внесення вкладу в формування бізнес-стратегії підприємства. Для того, щоб найкраще сприяти досягненню підприємством поставлених довгострокових цілей шляхом ефективного використання технологій та інструментів діджитал-маркетингу, нагальним завданням підприємств має стати розроблення та імплементация маркетингової цифрової стратегії.

Висновки. Проведене авторами дослідження дозволило дійти таких висновків:

1. На основі порівняння 3-го і 4-го видань «Керівництва Осло» (ОЕСР, Євростат) показано, що трактування маркетингової інновації періодично переглядається міжнародною експертною спільнотою, відповідно до змін середовища бізнесу в сучасних умовах. В 4-му виданні маркетингові інновації визначаються на базі бізнес-функції підприємства «Маркетинг і продажі», опис якої включає впровадження нових методів просування, розподілу товару та ціноутворення, тоді як зміни дизайну продуктів віднесено до продуктових інновацій.

2. За результатами проведеного авторами дослідження стосовно впровадження маркетингових інновацій в країнах ЄС, за даними міжнародного обстеження Community Innovation Survey, виявлено скорочення частки підприємств, які впроваджували організаційні й маркетингові інновації, незалежно від продуктових і процесних інновацій, а також маркетингові інновації. Це підтверджує припущення, що менш витратні марке-

тингові інновації більш активно використовуються в період економічної нестабільності або навіть економічної кризи, тоді час як при стабілізації економіки зростає частка продуктивних і процесних інновацій.

3. Стосовно переважної більшості країн виявлено провідну роль маркетингових інновацій, пов'язаних з новими методами і технологіями просування, як результат стійкої довгострокової тенденції. Це дозволяє зробити припущення про стратегічну роль інтегрованих маркетингових комунікацій, базованих на інноваційних методах та інструментах просування, зокрема, пов'язаних із сучасними цифровими технологіями.

4. Аналіз тенденцій розвитку вітчизняного і світового рекламно-комунікаційного ринку показав, що обсяги реклами зростають високими темпами, а інтернет-маркетинг і діджитал-інструменти набувають пріоритетного значення в структурі витрат на просування.

5. За результатами опитування представників низки вітчизняних підприємств різних сфер діяльності отримано підтвердження світових тенденцій стосовно провідної ролі інноваційних маркетингових комунікаційних інструментів, пов'язаних з інтернет-технологіями.

6. Одночасно виявлено недостатнє використання вітчизняними підприємствами різноманітних цифрових, зокрема офф-лайн, інструментів. Це дозволило авторам дійти висновку про необхідність розроблення та імплементації на підприємствах цифрової стратегії, яка б охоплювала в тому числі маркетингову сферу діяльності.

Подальші результати наукових досліджень слід зосередити на особливостях розроблення та імплементації маркетингової цифрової стратегії на вітчизняних підприємствах на основі кращих зарубіжних практик, але з урахуванням специфіки внутрішнього і зовнішнього бізнес-середовища.

Список використаних джерел

1. Бернет Дж., Мориарти С. Маркетинговые коммуникации: интегрированный подход. СПб.: Питер, 2001. 864 с.
2. Гупта С. Цифровая стратегия. Посібник із переосмислення бізнесу. К.: КМ-Букс, 2020. 320 с.
3. Вертайм К., Фенвик Я. Цифровой маркетинг. Как увеличить продажи с помощью социальных сетей, блогов, вики-ресурсов, мобильных телефонов и других современных технологий. М.: Альпина Паблицер, 2010. 384 с.
4. Ілляшенко Н.С. Організаційно-економічні засади інноваційного маркетингу промислових підприємств: монографія. Суми: Вид-во СумДУ, 2011. 192 с.
5. Ілляшенко С.М. Сучасні технології застосування інтернет-технологій у маркетингу. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2011. № 4, С. 64–74.
6. Кингснорт С. Стратегия цифрового маркетинга. Интегрированный подход к онлайн-маркетингу. М.: Олимп бизнес, 2019. 416 с.
7. Литовченко І.Л. Методологічні аспекти Інтернет-маркетингу: монографія. К.: Наукова думка, 2008. 196 с.
8. Примак Т.О. Маркетингові комунікаційні стратегії: комплексний підхід до їх класифікації. *Формування ринкової економіки: зб. наук. праць. Спец. вип. Маркетинг: теорія і практика*. К.: КНЕУ, 2009. С. 548–559.
9. Ромат Е.В. Реклама. СПб: Питер, 2013. 608 с.
10. Смит П., Бэрри К., Пулфорд А. Коммуникации стратегического маркетинга. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. 480 с.
11. Тараненко І.В. Маркетингові інновації: методологія дослідження та досвід впровадження в країнах ЄС. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2012. №4. С. 58–65.
12. Oslo Manual: Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data (2006). 3rd Edition, OECD Publishing. 112 p.

13. Oslo Manual: Guidelines for Collecting, Reporting and Using Data on Innovation (2018). 4th Edition. The Measurement of Scientific, Technological and Innovation Activities, OECD Publishing, Paris/Eurostat. 258 p.

14. Офіційний портал Європейської Комісії: Eurostat. URL: <http://ec.europa.eu/eurostat> (дата звернення: 3.09.2021).

15. Всеукраїнська рекламна коаліція. URL: <https://vrk.org.ua/ad-market/> (дата звернення: 12.10.2021).

16. Объем рекламного рынка Украины 2015 и прогноз объемов рынка 2016. Экспертная оценка Всеукраинской рекламной коалиции. URL: <http://www.adcoalition.org.ua/adv/statistics> (дата звернення: 12.10.2021).

17. Всеукраїнська рекламна коаліція. Об'єм рекламно-комунікаційного ринку України 2020 і прогноз об'ємів ринку 2021. URL: <https://vrk.org.ua/ad-market/> (дата звернення: 15.10.2021).

18. Объем рынка интернет-рекламы в США. URL: <http://www.iab.com>. (дата звернення: 15.10.2021).

19. Объем рынка интернет-рекламы в Европе. URL: <http://www.adindex.ru/news/digital/2016/07/5/134862> (дата звернення: 15.10.2021).

20. Обстеження інноваційної діяльності в економіці України за період 2012–2014 років (за міжнародною методологією). URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 02.09.2021).

21. Тараненко І.В., Яременко С.С. Стратегічна трансформація інтегрованих маркетингових комунікацій на базі цифрових технологій. В кн.: *Маркетингове стратегічне управління конкурентоспроможністю на мікро-, мезо- і макрорівнях*: монографія. Тараненко І.В. та ін. Дніпро: Університет імені Альфреда Нобеля, 2017. 284 с.

22. Тараненко І.В., Яременко С.С. Інноваційна трансформація комплексу маркетингових комунікацій в умовах глобалізації. *Економічний нобелівський вісник*: зб. наук. пр. Дніпропетровськ: Дніпропетр. ун-т ім. Альфреда Нобеля. 2016. №1 (9). С. 207–217.

References

1. Bernet, Dzh., Moriarti, S. (2001). *Marketingovyie kommunikacii: integrirovannyi podhod* [Marketing Communications: An Integrated Approach]. Saint Petersburg, Piter Publ., 864 p.

2. Hupta, S. (2020). *Tsyfrova stratehiia. Posibnyk iz pereosmyslennia biznesu* [Digital strategy. Manual for re-evaluating business]. Kyiv, KM-Buks Publ., 320 p.

3. Vertajm, K., Fenvik, Ja. (2020). *Cifrovoj marketing. Kak uvelichit' prodazhi s pomoshh'ju social'nyh setej, blogov, viki-resursov, mobil'nyh telefonov i drugih sovremennyh tekhnologij* [Digital Marketing. How to increase sales with social media, blogs, wikis, mobile phones and other modern technologies]. Moscow, Al'pina Publisher, 384 p.

4. Illiashenko, N.S. (2011). *Orhanizatsijno-ekonomichni zasady innovatsijnoho marketynhu promyslovykh pidpriemstv: monohrafiia* [Organizational and economic principles of innovative marketing of industrial enterprises: monograph]. Sumy, SumDU Publ., 192 p.

5. Illiashenko, S.M. *Suchasni tekhnologii zastosuvannia internet-tekhnologij u marketynhu* [Modern technologies of application of Internet technologies in marketing.]. *Marketynh i menedzhment innovatsij* [Marketing and innovation management], 2011, no. 4, pp. 64-74.

6. Kingsnort, S. (2019). *Strategija cifrovogo marketinga. Integrirovannyi podhod k on-lajn-marketingu* [Digital Marketing Strategy. An integrated approach to online marketing.]. Moscow, Olimp biznes Publ., 416 p.

7. Lytovchenko, I.L. (2008). *Metodolohichni aspekty Internet-marketynhu: monohrafiia* [Methodological aspects of Internet marketing: a monograph]. Kyiv, Naukova dumka Publ., 196 p.

8. Prymak, T.O. (2009). *Marketynhovi komunikatsijni stratehii: kompleksnyj pidkhdid do ikh klasyfikatsii* [Marketing communication strategies: a comprehensive approach to their classification]. *Formuvannia rynkovoï ekonomiky: Zb. nauk. prats'. Spets. vyp. Marketynh: teoriia i praktyka* [A collection of scientific papers. Special issue. Marketing: theory and practice]. Kyiv, KNEU Publ., pp. 548-559.
9. Romat, E.V. (2013). *Reklama* [Advertising]. Saint Petersburg, Piter Publ., 608 p.
10. Smit, P., Bjerri, K., Pulford, A. (2001). *Kommunikacii strategicheskogo marketinga* [Strategic Marketing Communications]. Moscow, JuNITI-DANA Publ., 480 p.
11. Taranenko, I.V. *Marketynhovi innovatsii: metodolohiia doslidzhennia ta dosvid vprovadzhennia v krainakh YeS* [Marketing innovations: research methodology and implementation experience in EU countries]. *Marketynh i menedzhment innovatsij* [Marketing and innovation management], 2012, no. 4, pp. 58-65.
12. Oslo Manual: Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data (2006). 3rd Edition, OECD Publishing. 112 p.
13. Oslo Manual: Guidelines for Collecting, Reporting and Using Data on Innovation (2018). 4th Edition. The Measurement of Scientific, Technological and Innovation Activities, OECD Publishing, Paris/Eurostat. 258 p.
14. Eurostat. Available at: <http://ec.europa.eu/eurostat> (Accessed 3 September 2021).
15. *Vseukrains'ka reklamna koalitsiia* [All-Ukrainian Advertising Coalition]. Available at: <https://vrk.org.ua/ad-market> (Accessed 12 October 2021).
16. *Ob'em reklamnogo rynku Ukrainy 2015 i prognos ob'emov rynku 2016. Jekspertnaja oценка Vseukrainskoj reklamnoj koalicii* [The volume of the advertising market in Ukraine in 2015 and the forecast of the market volume in 2016. Expert assessment of the All-Ukrainian Advertising Coalition] Available at: <http://www.adcoalition.org.ua/adv/statistics> (Accessed: 12 October 2021).
17. *Vseukrains'ka reklamna koalitsiia. Ob'iem reklamno-komunikatsijnoho rynku Ukrainy 2020 i prohnoz ob'iemiv rynku 2021* [All-Ukrainian Advertising Coalition. The volume of the advertising and communication market of Ukraine 2020 and the forecast of market volumes 2021]. Available at: <https://vrk.org.ua/ad-market/> (Accessed: 15 October 2021).
18. *Ob'jom rynku internet-reklamy v SSHa* [Internet advertising market size in the USA]. Available at: <http://www.iab.com> (Accessed: 15 October 2021).
19. *Ob'jom rynku internet-reklamy v Evrope* [Market size of online advertising in Europe]. Available at: <http://www.adindex.ru/news/digital/2016/07/5/134862> (Accessed: 15 October 2021).
20. *Obstezhennia innovatsijnoi diial'nosti v ekonomitsi Ukrainy za period 2012-2014 rokiv (za mizhnarodnoiu metodolohiieiu)* [Survey of innovation activity in the economy of Ukraine for the period 2012-2014 (according to international methodology)]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (Accessed: 2 September 2021).
21. Taranenko, I.V., Yaremenko, S.S. (2017). *Stratehichna transformatsiia intehrovanykh marketynhovykh komunikatsij na bazi tsyfrovyykh tekhnolohij* [Strategic transformation of integrated marketing communications based on digital technologies]. *Marketynhove stratehichne upravlinnia konkurentospromozhnistiu na mikro-, mezo- i makrorivniakh: monohrafiia*. [Marketing strategic management of competitiveness at the micro, meso and macro levels: a monograph], Taranenko I.V. et al. Dnipro, Alfred Nobel University Publ., 284 p.
22. Taranenko, I.V., Yaremenko, S.S. *Innovatsijna transformatsiia kompleksu marketynhovykh komunikatsij v umovakh hlobalizatsii* [Innovative transformation of the complex of marketing communications in the context of globalization]. *Ekonomichnyj nobelivs'kyj visnyk* [Economic Nobel Herald]. Dnipropetrovs'k, Dnipropetr. un-t im. Al'freda Nobelia Publ., 2016, no.1 (9), pp. 207-217.

STRATEGIC INNOVATIVE ORIENTATIONS OF MARKETING COMMUNICATION ACTIVITY OF ENTERPRISES OF EU AND UKRAINE COUNTRIES

Iryna V. Taranenko, Alfred Nobel University, Dnipro (Ukraine).

E-mail: taranenko@duan.edu.ua

Tetiana S. Mishustina, Alfred Nobel University, Dnipro (Ukraine).

E-mail: dh.market@duan.edu.ua

Svitlana S. Yaremenko, Alfred Nobel University, Dnipro (Ukraine).

E-mail: yaremenko.s@duan.edu.ua

DOI: 10.32342/2616-3853-2021-1-14-9

Key words: *marketing innovations, integrated marketing communications, innovative methods of promotion, advertising and communication market, Internet marketing, digital marketing technologies, digital marketing strategy.*

Modern international approaches to the interpretation of the “marketing innovations” concept, which is periodically reviewed by the international expert community in accordance with changes in the business environment in modern conditions, are studied. A comparison of the approaches, set out in the 3rd and 4th Oslo Manual editions (a joint publication of the OECD and Eurostat) made it possible to identify and analyze some differences. On the one hand, the Oslo Manual 3rd edition distinguishes four types of innovation: product, process, marketing and organizational. On the other hand, the Oslo Manual 4th edition distinguishes two types of innovation only: product and business process innovation. Marketing innovations are included in business process innovation.

The authors researched the implementation of marketing innovations in EU countries, according to the Community Innovation Survey CIS 6 (2008) - CIS 10 (2016), and identified the priority role of new methods of promotion. The share of enterprises that implemented organizational and marketing innovations during 2008-2016 was reduced. This confirmed the assumption that less expensive marketing innovations are more actively implemented in times of economic instability, and the share of product and process innovations increases when the economy stabilizes. The results of the analysis the ratio of different new marketing methods for enterprises in the EU showed the undeniable advantage of new promotion technologies.

The results of the analysis of current trends in the advertising and communication market of Ukraine also show that the growth rate of digital Internet advertising is faster (+ 29%). The 76% increase in Digital Out-of-Home advertising indicates the widespread use of digital technologies not only on the Internet, but also offline.

The authors studied the peculiarities of the introduction of new methods and technologies of promotion at domestic enterprises by interviewing the heads of marketing services of Dnipro enterprises in 2016 and 2021. The survey showed that enterprises are increasingly using digital technologies and include it in the integrated marketing communication mix. However, only a third of companies make sufficient use of various digital marketing opportunities and include digital off-line tools, including QR codes, Smart TV, and mobile applications, in their integrated marketing communication mix. The article substantiates the need to develop and implement a digital marketing strategy by domestic enterprises.

Одержано 28.10.2021.

УДК 330.1:004.67

DOI: 10.32342/2616-3853-2021-1-14-10

Г.Г. ШВАЧИЧ,

*доктор технічних наук, професор, завідувач
кафедри прикладної математики
та обчислювальної техніки
Українського державного університету
науки і технологій (м. Дніпро)*

О.Г. ХОЛОД,

*кандидат технічних наук, доцент,
професор кафедри глобальної економіки
Університету імені Альфреда Нобеля (м. Дніпро)*

В.Д. КОЗЕНКОВА,

*кандидат економічних наук,
старший викладач Дніпровського державного
аграрно-економічного університету*

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ОПЦІОННИХ ТЕХНОЛОГІЙ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Статтю присвячено дослідженню особливостей застосування цифрової економіки в системі нового розвитку реальних опціонів. Показано, що посилення ролі цифрової економіки в сучасних умовах відкриває величезний спектр можливостей для різних підприємств. Зазначено, що її сильні сторони – зниження витрат, підвищення рівня безпеки та прозорість транзакцій – привернули до себе увагу різних секторів економіки.

Запропонований авторами підхід дозволив зробити висновок, що нині цифрова економіка відрізняється рядом тонкощів, пов'язаних із її недостатньою вивченістю та розумінням технічної реалізації, гнучкістю. Разом із тим показано: безперечним є факт, що цифровий підхід здатний перетворити внутрішню структуру підприємства.

У статті обґрунтовано принципові особливості розвитку опціонних технологій як однієї з найважливіших складових цифрової економіки. Так, проведено аналіз опціонів як найбільш гнучкого та практичного фінансового інструмента цифрової економіки. Проведені дослідження розкривають суть основних положень тактики й стратегії при вирішенні проблеми визначення ціни опціонів. При цьому приведено нову, авторську класифікацію опціонних контрактів, що дозволило визначити шляхи їх застосування, використання та розвитку. У той же час аналіз проблеми оцінки ціни опціонних контрактів показав актуальність розробки нових математичних методів для їх достовірної та точної оцінки.

Також показано, що в сучасних умовах розвитку цифрової економіки інтерес до концепції та техніки застосування реальних опціонів значно зростає, на них стали звертати увагу як на потенційно важливий інструмент для оцінки та розроблення стратегії розвитку підприємства. Доведено, що розвиток сучасних моделей обробки даних, включаючи Big data, дозволяє говорити про те, що виникають нові можливості застосування методу реальних опціонів для цифрової складової корпоративного управління через ряд властивостей як самих опціонів, так і ціннісно-орієнтованого підходу до корпоративного управління в цілому.

З метою віддзеркалення процесів отримання доходу в цифровій сфері на основі застосування методу реальних опціонів виділено основні аспекти формування обґрунтованих ціннісних рішень в управлінні підприємством. На підставі запропонованого підходу визначено можливість використання реальних опціонів для економіки, що функціонує в умовах реалізації бізнес-процесів на базі цифрових платформ.

Ключові слова: *реальні опціони, цифрова економіка, актив, інвестиції, корпорації, контракти, бізнес-моделі, програмне забезпечення.*

Постановка проблеми. Поширення цифрових технологій впродовж тривалого періоду визначає розвиток економіки та суспільства в цілому і вже не раз приводило до кардинальних змін в житті людей. Становлення цифрової економіки – один з пріоритетних напрямів для більшості країн, включаючи економічних лідерів.

Останніми роками розгортається чергова хвиля трансформації моделей діяльності у бізнесі та соціальній сфері. Вона викликана появою цифрових технологій нового покоління, які через свої масштаби та глибину впливу отримали найменування «наскрізних»: штучного інтелекту, робототехніки, Інтернету, технологій безпроводного зв'язку та ряду інших. Їх впровадження, за оцінками економістів, здатне підвищити продуктивність праці на підприємствах більше ніж на 40%. У найближчому майбутньому саме ефективне використання нових цифрових технологій визначатиме міжнародну конкурентоспроможність як окремих компаній, так і цілих країн, що формують інфраструктуру та правове середовище для цифровізації.

Зауважимо, що нині найінтенсивніше розвиваються такі складові цифрової економіки:

1. Технології розподіленого реєстру (блокчейн) – алгоритми та протоколи децентралізованого зберігання та обробки транзакцій, структурованих у вигляді послідовності пов'язаних блоків без можливості їх подальшої зміни.

2. Опціонні технології – одні з найгнучкіших і практичних фінансових інструментів на світовому ринку, які є своєрідним еквівалентом контракту, який надає будь-якому покупцеві право, але не зобов'язання, придбати або продати певний актив за чіткою вартістю або в обумовлений термін.

Зважаючи на відзначене, дані дослідження спрямовані на висвітлення аналізу розвитку основних принципів організації реальних опціонів у цифровій економіці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На думку багатьох авторів [1–4], застосування для оцінки проєктів теорії реальних опціонів дозволить включити в аналіз більшу кількість чинників, що впливають, ніж побудова моделі дисконтних грошових потоків. Таким чином, усувається один з основних недоліків методу чистої приведеної вартості – відсутність гнучкості, неможливість повноцінного аналізу сценаріїв, які реально існують при реалізації більшості інвестиційних проєктів. Останнім часом західні фахівці приділяють велику увагу реальним опціонам як новому інструментарію, що прийшов у сферу реальних інвестицій зі сфери фінансових ринків.

У класичному розумінні опціоном називається інструмент фінансового або товарного термінового ринку, який є сплаченим правом на купівлю (CALL-опціон) або продаж (PUT-опціон) базисного активу (зазвичай стандартної кількості акцій або біржового товару) за обумовленою ціною (ціною виконання, або за страйковою ціною) на деяку фіксовану дату в майбутньому (європейський опціон), або у будь-який момент до певної фіксованої дати в майбутньому (американський опціон). Така операція виконується, якщо володареві опціону буде вигідно зробити це, інакше він має право угоду не виконувати.

Таким чином, у загальному випадку опціон – це заздалегідь сплачена можливість (але не обов'язок) здійснити яку-небудь дію, якщо в майбутньому умови складуться сприятливо. Незважаючи на те, що опціони торгувалися на фондових ринках ще на початку минулого століття, серйозна увага теоретичному вивченню пов'язаних з ними питань стала приділятися після публікації праць Ф. Блека, М. Шоулза і Р. Мертона [5, 6], у яких було подано формулу для оцінки європейського CALL-опціона без виплати дивідендів. Формула та принципи оцінки опціонів, наведені в цих працях, досі вважаються основою для визначення вартості опціону.

Приблизно в той же час спеціалісти звернули увагу на те, що ситуація, по суті, аналогічна купівлі та виконанню/невиконанню опціону, часто зустрічається не лише

на фінансових ринках, але й у інших сферах економічного життя, зокрема, у сфері корпоративних фінансів і реальних інвестицій.

Реальний опціон – це можливість ухвалення гнучких рішень в умовах невизначеності. Термін «реальний опціон» було вперше введено Стюартом Маерсом у 1977 р. [7]. Тоді ним було запропоновано застосування теорії оцінки опціонів до оцінки нефінансових або «реальних» інвестицій з урахуванням гнучкості поточної інформації, що надходить для відповідного аналізу.

Починаючи з середини 90-х років XX ст. інтерес до концепції та техніки застосування реальних опціонів значно зріс, на них стали звертати увагу як на потенційно важливий інструмент для оцінки і розроблення стратегії спочатку в нафтогазовому секторі, а потім і в інших областях, пов'язаних з інвестиціями корпорацій.

Значний інтерес викликала конференція, присвячена як теоретичним, так і практичним питанням, пов'язаним із застосуванням теорії реальних опціонів. Вона була уперше організована в 1996 р. і відтоді щороку проводиться в США та інших країнах світу [8].

Застосування теорії опціонів для оцінки реальних проєктів, у тому числі у сфері нерухомості, все більше набуває поширення в зарубіжній практиці. Ефективність застосування теорії реальних опціонів у сфері нерухомості відзначено в працях [9, 10]. Тут автор рекомендує проводити оцінку інвестиційно-будівельних проєктів як реальних опціонів інвестора на отримання прибутків від їх реалізації. Її експериментальну перевірку було проведено на прикладі даних конкурсу з продажу прав забудови. При цьому вартість прав на будівництво за розробленою методикою склала приблизно 3 125 764,69 Euro, стартова ціна на конкурсі була 1 319 767,31 Euro, продано права за суму 3 160 495,41 Euro, тобто помилка розрахунку склала менше 10%, тоді як стартова ціна відрізнялася приблизно на 140%.

Цілі статті. На основі проведеного огляду літературних джерел і наведених результатів аналізу сучасного стану розвитку проблем цифрової економіки провести дослідження особливостей розвитку опціонних технологій в умовах цифрової економіки, а також проаналізувати основні положення тактики та стратегії при розв'язанні проблеми визначення ціни реальних опціонів.

Виклад основного матеріалу досліджень

Аналіз опціонів як найбільш гнучкого фінансового інструмента цифрової економіки. Опціони є одним з найгнучкіших і практичних фінансових інструментів на світовому ринку. Досвідчені трейдери часто використовують їх у своїх торгових стратегіях. Отже, опціон є своєрідним еквівалентом контракту, який надає будь-якому покупцеві право, але не зобов'язання придбати або продати зазначений актив за чіткою вартістю або за обумовлений термін. У зв'язку з цим опціони є замінною стандартному договору, де головним предметом торгу буде сама можливість його переважної реалізації. Нарівні з облігаціями їх подано як аналог цінних паперів. Отже, це угода, що юридично зобов'язує сторони за строго обумовленими умовами і характеристиками.

Торгівля опціонними контрактами – один з найбільш затребуваних методів фінансової діяльності. Цей похідний фінансовий інструмент відрізняється фіксованою прибутковістю і збитком, що перетворює його на максимально ефективний варіант на тлі альтернативних способів online-трейдингу. Зазначимо, що за останні п'ять років інвестори часто використовують на практиці бінарні опціони. Середній дохід від таких договорів становить більше 80%. Суміжно можна укласти угоди з хвилинною експірацією опціонів, що також вигідно.

Класифікація опціонних контрактів

Існує декілька класифікацій опціонних контрактів. Найбільш популярною з них є та, в основу якої закладено тривалість періоду виконання базових вимог. Згідно з цією класифікацією опціони діляться на такі види: європейські та американські. У більш детальному викладі таку класифікацію опціонів наведено на рис. 1.

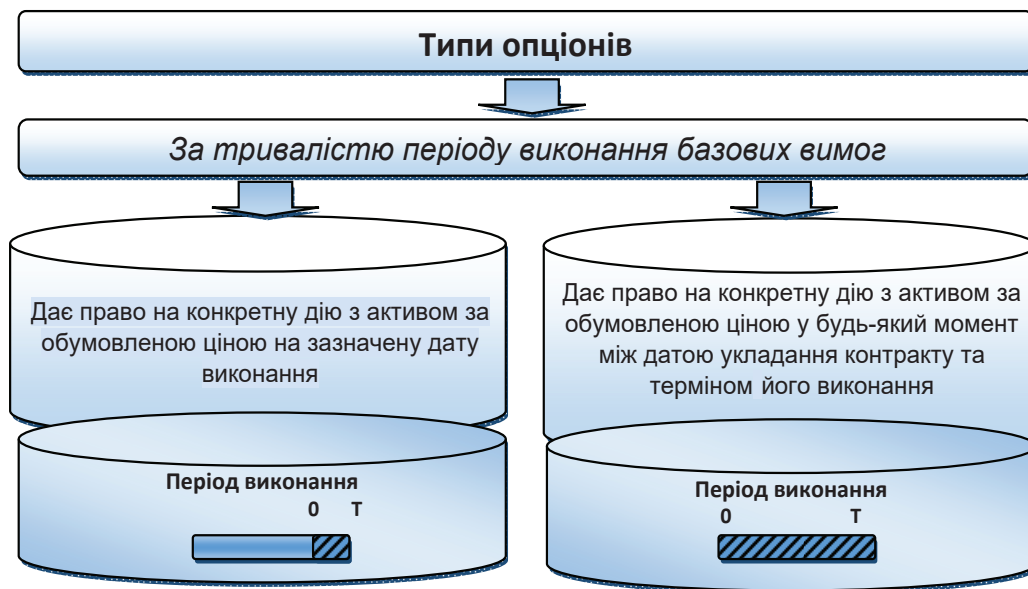


Рис. 1. Класифікація опціонів за тривалістю періоду виконання

Аналіз рис. 1 показує, що якщо опціон торгує за європейською схемою, то дериватив надає право на чітку дію з активом за обумовленою вартістю на певний термін виконання, а будь-яка спроба виконати договір раніше дати призводить до накладення штрафів. Американський опціон має менш строгі умови. Його дозволено виконувати утримувачем у будь-який момент до того, як мине фінальний період. Тому погашення нерідко здійснюється впродовж усього часу до встановленого дня. Відзначимо, що обидві схеми нині знаходять своє застосування, тому можна стверджувати про їх рівнозначну затребуваність. Але сфери їх застосування кардинально відрізняються.

Так, під час укладання угод на біржах частіше підключається американський стиль: він відкриває більше можливостей учасникам торгів і не заважає реалізації стратегій інвесторів, які сплановані для європейського опціону. Строгий стандарт спостерігається лише для обсягу премії. А такі параметри, як ціна і період виконання коригуються біржею кожного разу після торгів і подальшого клірингу.

Але паралельно з цим європейський формат теж отримав поширення при укладанні угод поза біржею, тобто безпосередньо між обома інвесторами. Він виправдовує себе обтяжливими умовами, які обговорюються заздалегідь заради інтересу двох сторін і не підлягають щоденному перегляду, як договори з біржі. Разом із тим не потрібна постійна переоцінка контракту і подальша торгівля ним.

Отже, коли мова заходить про американські контракти, то тут терміни експірації виконання визначаються довільно у рамках вибраної стратегії. Тільки за подібну опцію доводиться доплачувати, а брокери встановлюють високі комісії.

Американський стиль допускає закриття у будь-який день до моменту закінчення терміну дії. А європейський можна погашати лише в чітко зазначений день (дата закінчення терміну, виконання і погашення).

За методикою розрахунку ціни опціону їх можна класифікувати як азійські та екзотичні. У більш детальному викладі таку класифікацію опціонів наведено на рис. 2.

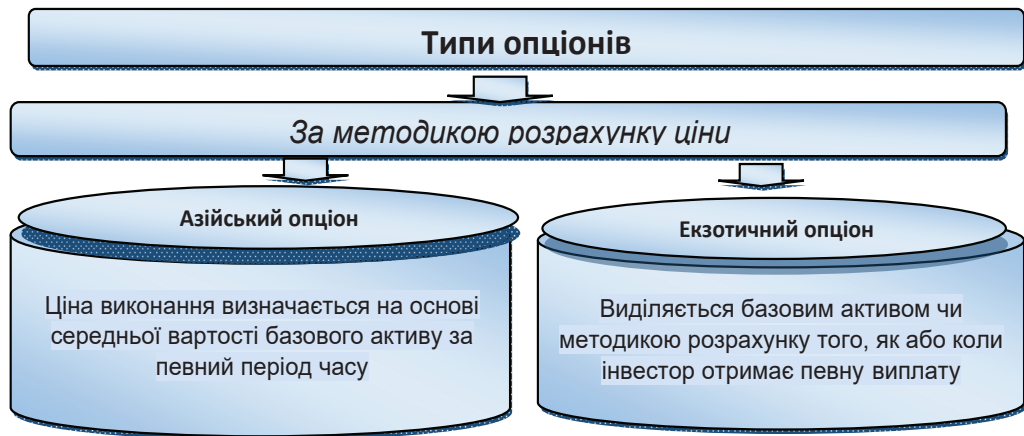


Рис. 2. Класифікація опціонів за методикою розрахунку ціни

Азійський опціон має на увазі опціон, який виконується за середньоважовою вартістю за весь термін дії опціону протягом усього часу з моменту купівлі. Це теж самостійний дериватив, де фінальну ціну виконання визначають, спираючись на середнє значення інвестиційного активу за фіксований відрізок часу. Ці контракти у фінансовому середовищі ще прийнято називати опціонами середньої ціни. Частіше їх застосовують на тих ринках, які відрізняються високою волатильністю інвестиційних активів, якими доводиться торгувати. В основному це стосується таких товарів, як нафта, курсів валют і біржових індексів.

Відмітною особливістю такої схеми вважається те, що *strike*, або ціна експірації опціону на момент його укладення невідома, іноді зазначено тільки спосіб її визначення. У більшості випадків трейдери, що торгують ф'ючерсними контрактами, мають справу з двома типами опціонів, а саме європейськими (не можна провести виконання до моменту експірації) або американськими (така можливість є). Азійські опціони набагато менш поширені, ніж два різновиди, згадані вище, проте це не заважає їм користуватися стабільним попитом не лише в Азії, а по всьому світу.

Відзначимо основні переваги азійських опціонів:

- менший ризик, оскільки трейдер може прийняти більш раціональну пропозицію;

- як правило, азійські опціони дешевше європейських і американських.

Особливе місце на ринку опціонів займають екзотичні опціони. На жаль, назва «екзотичний опціон» досі не має строгого визначення. Існують різні точки зору, що пояснюють походження терміна. Наведемо деякі з них:

- екзотичні опціони – це опціони, які не можна оцінити за допомогою однофакторної моделі;

- екзотичні опціони – це опціони, що мають два основні критерії: складність виплат і рідкість підписання.

Екзотичні опціони, що з'явилися в 90-х роках минулого століття, досить швидко отримали розвиток і завоювали велику популярність на західних ринках, оскільки за ефективністю хеджування вони перевершують класичні опціони. Екзотичні опціони надають інвесторам можливість отримувати гарантований прибуток у нестійких умовах і додаткові прибутки при невеликих процентних ставках. У більшості випадків вони мають велику гнучкість та відзначаються відносною дешевизною в порівнянні з комбінацією простих опціонів.

Аналіз оцінки ціни опціонів

Відзначимо, що опціони поділено на ті, які купуються і ті, які продаються. Варіанти з CALL дають можливість власнику придбати актив у майбутньому за заздалегідь обумовленим тарифом. А формат PUT дає шанс утримувачеві продати актив на аналогічних умовах. Існують також подвійні схеми: їх відмінна риса в доступності одночасно для обох операцій.

Завдяки європейському опціону свою роботу страхують імпортери і експортери, оскільки їм треба виконувати виплати в різних валютах.

До закінчення терміну дії контракту інвестор може лише пасивно спостерігати за тим, що відбувається, а вплинути на ситуацію можливості не має. Зате можна задіяти стратегію хеджування, що автоматично дозволить компенсувати збитки, коли угода раптом виявиться не вигідною.

Опціон CALL надає власникові вигідну можливість надалі купити фінансовий актив за заздалегідь погодженою вартістю. Для цього трейдеру необхідно тільки сплатити фіксований комісійний збір за угоду. На рис. 3 наведено стратегію CALL опціону.

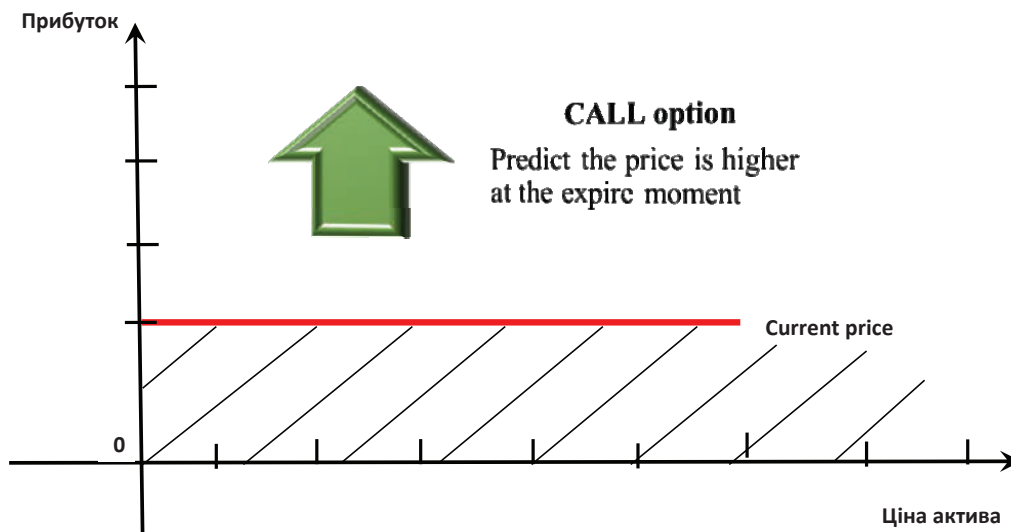


Рис. 3. Стратегія CALL опціону

Так, у цьому випадку сам інвестор автоматично стає утримувачем опціону. Угоди подібного типу укладаються, коли існує впевненість у зростанні котирувань фінансового активу.

Подібні опціони нерідко використовуються у разі гри на ринку, спрямованої на пониження. Операція схожа на тривалу позицію в акціях: покупець CALL сподівається, що до закінчення терміну дії ціна значно зросте. Також такий варіант схеми називається опціоном на купівлю.

Опціон PUT є аналогічним інструментом. Але основна різниця в поняттях полягає в тому, що в першу чергу він орієнтований на продаж активу. Щоб отримати прибуток, необхідно стежити за динамікою руху цінової політики і, якщо необхідно, паралельно використовувати спосіб хеджування.

Виходить, що так само інвестор заробляє гроші завдяки тому, що без помилок складає прогноз на зниження вартості базового активу. На рис. 4 наведено стратегію PUT опціону.

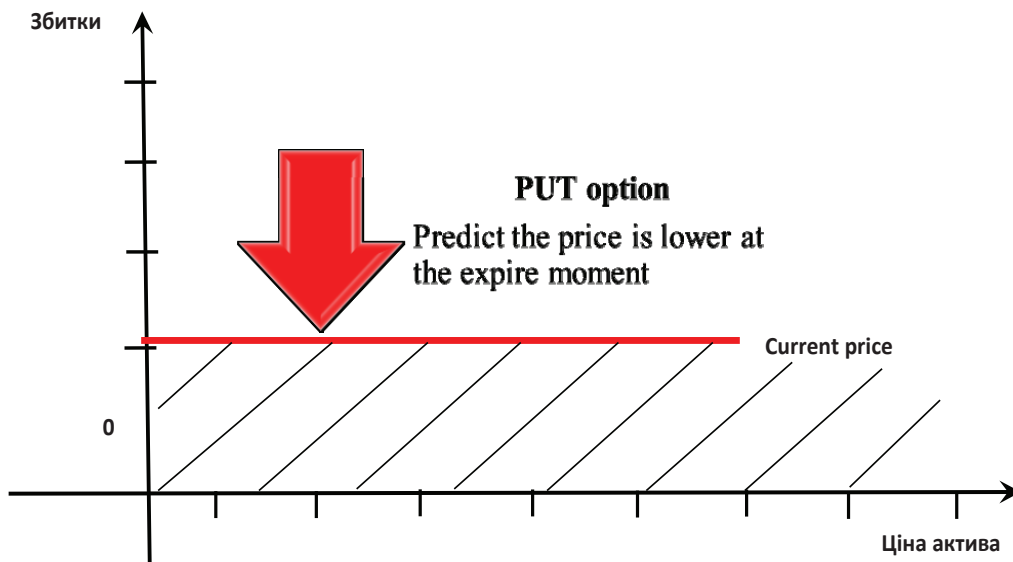


Рис. 4. Стратегія PUT опціону

Іноді навіть падіння на один пункт буде досить значним для різких змін. Найчастіше їх доцільно придбавати, коли власник цінних паперів хоче вберегти свої фінанси від майбутнього падіння. Сам PUT надає право покупцеві опціону надалі продати актив за певною ціною упродовж фіксованого терміну. За своєю структурою ця схема схожа на скорочену позицію: так покупець сподівається, що до закінчення виділеного періоду ціна акції знизиться. Іноді такий опціон іменується опціоном на продаж.

У рідкісних обставинах найбільш вигідним рішенням стане одночасна купівля опціонів PUT і CALL.

Ці торгові операції укладають одночасно, вони мають суміжні активи, але за фактом мають різну спрямованість. Така стратегія називається ще подвійною грою. Але на практиці використовувати таку схему є сенс тільки за умови, що є присутньою добре виражена циклічність волатильності активу.

Отже, розвиток цифрових технологій у практичному управлінні ставить питання про вибір методів підготовки управлінських рішень в умовах цифровізації. Однією з найважливіших вимог до формування критеріїв ухвалення рішення у вартісному управлінні є оцінка майбутніх прибутків і встановлення параметрів, які безпосередньо впливають на досягнення таких прибутків.

Висновки. У статті показано, що цифрова економіка відкриває величезний спектр можливостей для підприємств різного характеру. Застосування такого підходу багатогранні, і взагалі важко припустити, де людство ще знайде застосування цифрової технології в осяжному майбутньому. Відзначено, що її сильні сторони – зниження витрат, підвищення рівня безпеки та прозорість транзакцій – привернули до себе увагу різних секторів економіки.

Запропонований авторами підхід дозволив зробити висновок, що цифрова економіка відрізняється рядом тонкощів, пов'язаних як з недостатньою її вивченістю, так і з розумінням гнучкості технічної реалізації. Тому, напевне, зарано говорити про повну зміну нинішнього вигляду підприємств під її дією. Але безперечним є факт, що цифровий підхід здатний перетворити їх внутрішню структуру. Проте для того, щоб цифрова економіка отримала широке поширення в різних

сферах, необхідно вирішити питання, що стосуються правової легітимності, регулювання, технічної життєздатності, а також стандартизації й широкого її впровадження.

Зважаючи на відзначене, у статті висвітлено принципові особливості розвитку опціонних технологій, як однієї з найважливіших складових цифрової економіки. Так, проведено аналіз опціонів як найбільш гнучкого та практичного фінансового інструмента цифрової економіки. Крім того, проведені дослідження спрямовані на висвітлення основних положень тактики й стратегії при вирішенні проблеми визначення ціни опціонів. При цьому наведено авторську класифікацію опціонних контрактів, що дозволило визначити шляхи їх застосування, використання й розвитку. У той же час аналіз проблеми вартості опціонних контрактів показав актуальність розроблення нових математичних методів для її достовірної і точної оцінки.

Показано, що розвиток сучасних моделей обробки даних, включаючи Big data, дозволяє говорити про те, що виникають нові можливості застосування методу реальних опціонів для цифрової складової корпоративного управління через ряд властивостей як самих опціонів, так і ціннісно орієнтованого підходу до корпоративного управління в цілому.

У зв'язку з цим з метою віддзеркалення процесів отримання доходу в цифровій сфері на основі застосування методу реальних опціонів виділено основні аспекти формування обґрунтованих ціннісних рішень в управлінні підприємством. На підставі запропонованого підходу визначено можливості використання реальних опціонів для економіки, що функціонує в умовах цифровізації та реалізації бізнес-процесів на базі цифрових платформ.

Список використаних джерел

1. Hengels, A. (2005, September). Creating a Practical Model Using Real Options to Evaluate Large-Scale Real Estate Development Projects. *Massachusetts Institute of Technology, Cambridge*. Published. <https://core.ac.uk/download/pdf/4398593.pdf>
2. Mun, J. (2002). *Real Options Analysis: Tools and Techniques for Valuing Strategic Investments and Decisions (Book and CD ROM)* (1st ed.). Wiley.
3. Neufville, R. (2003). Real Options: Dealing With Uncertainty in Systems Planning and Design. *Integrated Assessment*, 4(1), 26–34. <https://doi.org/10.1076/iaij.4.1.26.16461>
4. Samis, M. R., Laughton, D., & Poulin, R. (2003). Risk Discounting: The Fundamental Difference between the Real Option and Discounted Cash Flow Project Valuation Methods. *SSRN Electronic Journal*. Published. <https://doi.org/10.2139/ssrn.413940>
5. Black, F., & Scholes, M. (1973). *The pricing of options and corporate liabilities*. *Journal of Political Economy*.
6. Merton, R. C. (1973). Theory of Rational Option Pricing. *The Bell Journal of Economics and Management Science*, 4(1), 141. <https://doi.org/10.2307/3003143>
7. Myers, S. C. (1977). Determinants of corporate borrowing. *Journal of Financial Economics*, 5(2), 147–175. [https://doi.org/10.1016/0304-405x\(77\)90015-0](https://doi.org/10.1016/0304-405x(77)90015-0)
8. *Annual International Real Options Conference*. (n.d.). Realoptions.Org. Retrieved August 18, 2021, from <http://www.realoptions.org>
9. Hutchison, N., & Schulz, R. (2007). A real options approach to development land valuation. *University of Aberdeen, RICS Research*. Published. <https://ru.scribd.com/document/240502491/A-Real-Options-Aproach-to-Dev-Land-Val>
10. Коношенко, М. (2007). *Методические основы анализа экономической эффективности инвестиционно-строительных проектов с учетом их опционных характеристик*. Дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05/ Моск. гос. строит. ун-т. – М.: РГБ. <https://www.dissercat.com/content/metodicheskie-osnovy-analiza-ekonomicheskoi-effektivnosti-investitsionno-stroitelnykh-proekt>

References

1. Hengels, A. (2005, September). Creating a Practical Model Using Real Options to Evaluate Large-Scale Real Estate Development Projects. *Massachusetts Institute of Technology, Cambridge*. Published. Available at: <https://core.ac.uk/download/pdf/4398593.pdf>
2. Mun, J. (2002). *Real Options Analysis: Tools and Techniques for Valuing Strategic Investments and Decisions (Book and CD ROM)* (1st ed.). Wiley.
3. Neufville, R. (2003). Real Options: Dealing With Uncertainty in Systems Planning and Design. *Integrated Assessment*, 4(1), 26-34. Available at: <https://doi.org/10.1076/iaij.4.1.26.16461>
4. Samis, M. R., Laughton, D., & Poulin, R. (2003). Risk Discounting: The Fundamental Difference between the Real Option and Discounted Cash Flow Project Valuation Methods. *SSRN Electronic Journal*. Published. Available at: <https://doi.org/10.2139/ssrn.413940>
5. Black, F., & Scholes, M. (1973). *The pricing of options and corporate liabilities*. *Journal of Political Economy*.
6. Merton, R. C. (1973). Theory of Rational Option Pricing. *The Bell Journal of Economics and Management Science*, 4(1), 141. <https://doi.org/10.2307/3003143>
7. Myers, S. C. (1977). Determinants of corporate borrowing. *Journal of Financial Economics*, 5(2), 147–175. [https://doi.org/10.1016/0304-405x\(77\)90015-0](https://doi.org/10.1016/0304-405x(77)90015-0)
8. *Annual International Real Options Conference*. (n.d.). Realoptions.Org. Retrieved August 18, 2021, from <http://www.realoptions.org>
9. Hutchison, N., & Schulz, R. (2007). A real options approach to development land valuation. *University of Aberdeen, RICS Research*. Published. <https://ru.scribd.com/document/240502491/A-Real-Options-Aproach-to-Dev-Land-Val>
10. Konoshenko, M. (2007). *Metodicheskie osnovy analiza ekonomicheskoy effektivnosti investitsionno-stroitelnykh projektov s uchetom ikh opsionnykh kharakteristik*. Dis. kand. ekon. nauk. Moscow. Available at: <https://www.dissercat.com/content/metodicheskie-osnovy-analiza-ekonomicheskoi-effektivnosti-investitsionno-stroitelnykh-proekt>

FEATURES OF THE DEVELOPMENT OF OPTIONAL TECHNOLOGIES IN THE DIGITAL ECONOMY

Gennady G. Shvachykh, Ukrainian State University of Science and Technology, Dnipro (Ukraine)

E-mail: sgg1@ukr.net

Olena G. Kholod, Alfred Nobel University, Dnipro (Ukraine)

E-mail: mediana@duan.edu.ua

Vladyslava D. Kozenkova, Dnipro State Agrarian and Economic University, Dnipro (Ukraine)

E-mail: kozenkovavlada@gmail.com

DOI: 10.32342/2616-3853-2021-1-14-10

Key words: *real options, digital economy, asset, investment, corporations, contracts, business models, volatility, software.*

The article is devoted to the study of the peculiarities of the digital economy in the system of new development of real options. It is shown that strengthening the role of the digital economy in modern conditions opens up a huge range of opportunities for different enterprises. It was noted that its strengths – lower costs, increased security and transparency of transactions, attracted the attention of various sectors of the economy.

The approach proposed by the authors allowed us to conclude that today the digital economy has a number of subtleties associated with its lack of study and understanding of technical implementation.

flexibility. However, it is shown that it is indisputable that the digital approach is able to transform the internal structure of the enterprise.

The main features of the development of optional technologies as one of the most important components of the digital economy are substantiated in the work. Thus, the analysis of options as the most flexible and practical financial instrument of the digital economy was conducted. The research reveals the essence of the main provisions of tactics and strategy in solving the problem of determining the price of options. At the same time, a new, author's classification of option contracts is given, which allowed to determine the ways of their application, use and development. At the same time, the analysis of the problem of estimating the price of option contracts showed the relevance of developing new mathematical methods for their reliable and accurate evaluation.

The paper shows that in modern conditions of digital economy development the interest in the concept and technique of real options is growing significantly, they began to pay attention as a potentially important tool for assessing and developing enterprise development strategy. It is proved that the development of modern data processing models, including Big data, suggests that there are new opportunities to apply the method of real options for the digital component of corporate governance through a number of properties of both options and value-oriented approach to corporate governance in general.

In order to reflect the processes of income in the digital sphere based on the application of the method of real options, the main aspects of the formation of sound value decisions in enterprise management. Based on the proposed approach, the possibilities of using real options for the economy, which operates in the context of digitalization and implementation of business processes based on digital platforms.

Одержано 5.11.2021.