
**ВПЛИВ COVID-19 НА НАЦІОНАЛЬНУ БЕЗПЕКУ,
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНЕ СЕРЕДОВИЩЕ КРАЇНИ
ТА ЗДОРОВ'Я НАСЕЛЕННЯ**

Монографія

Міністерство освіти і науки України
Сумський державний університет

Вплив COVID-19 на національну безпеку, соціально-економічне середовище країни та здоров'я населення

Монографія

За загальною редакцією
кандидата економічних наук, доцента А. В. Височиної,
кандидата економічних наук, доцента Н. Є. Летуновської

Рекомендовано вченою радою Сумського державного університету

Суми
Сумський державний університет
2022

УДК 338.14:614.2]:616.98:578.834]-036.21

В 80

Рецензенти:

В. Ю. Дудченко – доктор економічних наук, професор, доцент кафедри міжнародних економічних відносин Сумського державного університету;

М. В. Корнєєв – доктор економічних наук, професор, декан факультету інноваційних технологій Університету митної справи та фінансів;

Н. С. Педченко – доктор економічних наук, професор, перший проректор Полтавського університету економіки і торгівлі

*Рекомендовано до видання
вченою радою Сумського державного університету
як монографія
(протокол № 4 від 20 жовтня 2022 року)*

Вплив COVID-19 на національну безпеку, соціально-економічне середовище В 80 країни та здоров'я населення : монографія / за заг. ред. А. В. Височиної, Н. Є. Летуновської. – Суми : СумДУ, 2022. – 529 с.

ISBN 978-966-657-918-1

У монографії розглянуто деякі аспекти соціально-економічних проблем, що виникли у світі в умовах пандемії COVID-19. Видання містить низку досліджень від науковців вітчизняних та зарубіжних освітніх закладів щодо аналізування впливу COVID-19 на різні аспекти суспільного життя: розвиток різних галузей економіки, стан громадського здоров'я, процеси цифровізації, діяльність підприємств. Колектив авторів виявив передумови диференціації впливу пандемії на національну безпеку, соціально-економічне середовище країни й здоров'я населення та її наслідки в контексті регіонального розвитку. Виявлені закономірності можуть бути основою для реформування державної економічної й соціальної політики, політики у сфері стимулювання підприємницької активності, формування стратегії постпандемічного відновлення країни та регіонів.

Монографія призначена для представників влади, підприємців, дослідників, аспірантів та студентів економічних і деяких інших спеціальностей закладів вищої освіти.

УДК 338.14:614.2]:616.98:578.834]-036.21

ISBN 978-966-657-918-1

© Сумський державний університет, 2022

© Височина А. В., Летуновська Н. Є. та ін., 2022

ЗМІСТ

Вступ.....	6
Розділ 1. Система охорони здоров'я та національна безпека.....	14
1.1. Основні детермінанти формування ефективної системи медико-соціального забезпечення населення: компаративний аналіз	14
1.2. Теоретико-емпіричний аналіз впливу видатків на охорону здоров'я на національну безпеку та макроекономічну стабільність	21
1.3. Фандрайзингова діяльність неурядових громадських організацій у контексті публічної політики в сфері охорони здоров'я в Україні.....	32
Розділ 2. Пандемія COVID-19: індикатори стану та тенденцій розвитку ...	40
2.1. Безпекові виклики національної економіки: сучасні тренди та адміністрування.....	40
2.2. Оцінка інформативності індикаторів стану та тенденцій розвитку епідемії від COVID-19	50
2.3. Вплив регіонального розвитку на перебіг пандемії в Україні	63
2.4. Інвестиційне забезпечення розвитку територіальних громад в умовах пандемії COVID-19	78
2.5. Пандемія COVID-19 як каталізатор зміни парадигми розвитку соціально-економічних систем	92
Розділ 3. Вплив COVID-19 на галузевий розвиток.....	106
3.1. Стратегічні пріоритети розвитку креативних індустрій в умовах турбулентного зовнішнього середовища.....	106
3.2. Інвестиційні можливості національної фармацевтичної галузі внаслідок поширення коронавірусної хвороби (COVID-19).....	118
3.3. Коронавірусні економічні трансформації та їх вплив на економічну активність підприємств ритейлу.....	129

3.4. Вплив карантинних обмежень на маркетингову збутову політику комерційних банків України.....	141
3.5. Вплив пандемії COVID-19 на маркетингові комунікації банку..	152
3.6. Аналітичне дослідження впливу COVID-19 на світових виробників чайної продукції	159
3.7. Оптимізація витрат на виробництво екологічної продукції: оцінка та прогнозування в умовах невизначеності.....	173
3.8. Пандемія та криза COVID-19 як джерела глобальних ризиків сервісної інфраструктури	212
3.9. Особливості функціонування суб'єктів підприємництва бізнес-консалтингової діяльності в умовах пандемії.....	221
3.10. Світова та вітчизняна туристична індустрія в період пандемії COVID-19 і шляхи виходу з неї.....	231
Розділ 4. Управління процесами цифровізації в умовах пандемії	253
4.1. Управління процесами цифровізації бізнес-структур України в умовах пандемії.....	253
4.2. Структурні зрушення цифрових ринків унаслідок пандемії COVID-19.....	264
4.3. Перспективи розвитку фінтех інновацій та інтелектуальної власності в умовах цифровізації бізнес-середовища під впливом пандемії COVID-19	297
Розділ 5. Функціонування підприємств в умовах невизначеності.....	307
5.1. Зміни парадигми ведення бізнесу під час пандемії COVID-19 в умовах війни	307
5.2. Від захисного управління до стратегічної сталості підприємства у період пандемії воєнних часів	318
5.3. Управлінська діяльність в умовах пандемії COVID-19: технології, тенденції та напрямки змін	346

5.4. Фактори та передумови формування корпоративних відносин в умовах невизначеності.....	362
5.5. Методи та інструменти фінансового контролінгу підприємства в умовах економічної нестабільності.....	371
5.6. Вплив пандемії COVID-19 на підприємництво в умовах воєнного стану	383
5.7. Економічне планування та ризики інтеграційних процесів у корпоративному управлінні	392
Розділ 6. Соціальні аспекти впливу пандемії COVID-19.....	411
6.1. Особливості формування економічної нерівності під впливом COVID-19 та заходи державної фінансової політики щодо її подолання в Україні	411
6.2. Вплив COVID-19 на економічні очікування українців і попит на внутрішньому ринку	424
6.3. Квантифікація результатів опитування населення України щодо COVID-19.....	437
6.4. COVID-19: свобода вибору та відповідальність. Формування відповідального ставлення до власного та громадського здоров'я у здобувачів передвищої медичної освіти.....	448
6.5. Вплив пандемії COVID-19 на сектор відновлювальної енергетики.....	461
Висновки	470
Перелік використаних джерел	471

Вступ

Унікальність «пандемічної кризи», зумовленої COVID-19 стала феноменом, який набув фундаментального характеру. Ситуація в соціально-економічній сфері у пандемічний та постпандемічний періоди фактично має міждисциплінарний характер, що обумовило предмет досліджень даної монографії, яка включає низку досліджень учених щодо впливу пандемії COVID-19 на економічну систему, аналізу готовності органів державної влади та місцевого самоврядування ефективно протидіяти впливу епідемії, стану системи охорони здоров'я, спроможності суб'єктів господарювання, соціальної сфери країни та регіонів протидіяти викликам через ризики, зумовлені загрозами громадському здоров'ю.

Видання містить результати досліджень у рамках науково-дослідних робіт «Вплив COVID-19 на трансформацію системи медико-соціального забезпечення населення: економічні, фінансово-бюджетні, інституційно-політичні детермінанти» (№ 0122U000781) та ««Соціально-економічне відновлення після COVID-19: моделювання наслідків для макроекономічної стабільності, національної безпеки та резильєнтності громад» (№ 0122U000778), які фінансуються за рахунок коштів Державного бюджету України.

У підготовці монографії взяли участь науковці Сумського державного університету, Державного біотехнологічного університету, Кременчуцького національного університету ім. М. Остроградського, Одеського національного економічного університету, Національного університету «Львівська політехніка», Національного університету «Запорізька політехніка», Державного університету «Житомирська політехніка», Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна, Київського національного економічного університету ім. В. Гетьмана, Черкаського національного університету ім. Б. Хмельницького,

Дніпровського національного університету ім. О. Гончара, ДЗ «Луганський національний університет ім. Т. Шевченка», Харківського національного економічного університету ім. С. Кузнеця та інших вітчизняних та зарубіжних освітніх закладів. Авторами окремих розділів монографії є:

– **Височина Аліна Володимирівна**, канд. екон. наук, старший викладач кафедри бухгалтерського обліку та оподаткування Сумського державного університету (вступ, висновки, підрозділи 1.1, 1.2);

– **Летуновська Наталія Євгенівна**, канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри маркетингу Сумського державного університету (вступ, висновки, підрозділи 1.1, 1.2);

– **Альохін Олексій Борисович**, д-р екон. наук, професор, професор кафедри системного аналізу та інформаційних технологій Маріупольського державного університету (підрозділ 2.2);

– **Ахромкін Євген Михайлович**, д-р екон. наук, професор, професор кафедри національної безпеки, публічного управління та адміністрування Державного університету «Житомирська політехніка» (підрозділ 6.3);

– **Білик Марина Юріївна**, канд. екон. наук, старший викладач кафедри бізнес-адміністрування, маркетингу і туризму Кременчуцького національного університету ім. М. Остроградського (підрозділ 4.1);

– **Бондар Юлія Анатоліївна**, канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри менеджменту авіаційної діяльності Льотної академії Національного авіаційного університету (підрозділ 5.7);

– **Бондаренко Ігор Віталійович**, аспірант Ізмаїльського державного гуманітарного університету (підрозділ 5.7);

– **Брутман Анна Богданівна**, канд. екон. наук, доцент, завідувач кафедри іноземних мов професійного спілкування Національного університету «Запорізька політехніка» (підрозділ 2.2);

– **Бутко Наталія Валеріївна**, канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри економіки підприємства, обліку і аудиту Черкаського національного університету ім. Б. Хмельницького (підрозділ 3.9);

– **Власова Валентина Петрівна**, канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри менеджменту, публічного управління та адміністрування Державного університету інфраструктури та технологій (підрозділ 3.1);

– **Голованова Майя Анатоліївна**, канд. техн. наук, доцент, доцент кафедри економіки, маркетингу та міжнародних економічних відносин Національного аерокосмічного університету ім. М.Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут» (підрозділ 4.2);

– **Грабовий Олександр Миколайович**, д-р медич. наук, професор, професор кафедри гістології та ембріології Національного медичного університету ім. О.О. Богомольця (підрозділ 2.2);

– **Григораши Станіслав Юрійович**, аспірант Центральноукраїнського національного технічного університету (підрозділ 5.7);

– **Гришко Наталя Євгеніївна**, канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри економіки Кременчуцького національного університету ім. М. Остроградського (підрозділ 4.3);

– **Деміхов Ігор Олексійович**, канд. наук з держ. управління, старший викладач кафедри управління імені О. Балацького Сумського державного університету (підрозділ 1.3);

– **Дубовик Ольга Ігорівна**, студент, кафедра економіки Кременчуцького національного університету ім. М. Остроградського (підрозділ 4.3);

– **Завгородня Анастасія Анатоліївна**, аспірант Міжрегіональної академії управління персоналом (підрозділ 5.4);

– **Згурська Оксана Михайлівна**, д-р екон. наук, доцент, доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності Державного університету телекомунікацій, м. Київ (підрозділ 3.2);

– **Зябіна Євгенія Анатоліївна**, канд. екон. наук, асистент кафедри маркетингу Сумського державного університету (підрозділ 2.1);

– **Каца Марія Олексіївна**, аспірант кафедри економічної кібернетики Сумського державного університету (підрозділ 2.3);

– **Кащена Наталія Борисівна**, д-р екон. наук, професор, завідувач кафедри обліку, аудиту та оподаткування Державного біотехнологічного університету (підрозділ 3.3);

– **Клапків Юрій Михайлович**, д-р екон. наук, ад'юнкт, ад'юнкт кафедри страхування, Лодзький університет (Польща) (підрозділ 5.1);

– **Колосок Світлана Іванівна**, канд. екон. наук, доцент кафедри управління ім. О. Балацького Сумського державного університету (підрозділ 2.1);

– **Косар Наталія Степанівна**, канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри маркетингу і логістики Національного університету «Львівська політехніка» (підрозділ 3.4);

– **Котко Яна Миколаївна**, канд. екон. наук, старший викладач кафедри підприємництва та біржової діяльності Державного біотехнологічного університету (підрозділ 2.4);

– **Коцюрубенко Ганна Миколаївна**, канд. екон. наук, доцент, докторант кафедри фінансів Одеського національного економічного університету (підрозділ 6.1);

– **Кубанов Руслан Анатолійович**, канд. пед. наук, доцент, доцент кафедри економіки, менеджменту та управління територіями Відокремленого структурного підрозділу «Інститут інноваційної освіти

Київського національного університету будівництва і архітектури» (підрозділ 5.3);

– **Кузьо Наталія Євгенівна**, старший викладач кафедри маркетингу і логістики Національного університету «Львівська політехніка» (підрозділ 3.4);

– **Кучменко Віталій Олександрович**, канд. екон. наук, доцент, завідувач центру післядипломної освіти, доцент кафедри національної безпеки, публічного управління та адміністрування Державного університету «Житомирська політехніка» (підрозділ 6.3);

– **Кущенко Олена Іванівна**, канд. екон. наук, доцент кафедри статистики, обліку та аудиту Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна (підрозділ 3.6);

– **Ларіна Ярослава Степанівна**, д-р екон. наук, професор, професор кафедри маркетингу ім. А.Ф. Павленка Київського національного економічного університету ім. В. Гетьмана (підрозділ 6.2);

– **Левкін Артур Володимирович**, канд. техн. наук, доцент, доцент кафедри кібернетики та інформаційних технологій Державного біотехнологічного університету (підрозділ 2.4);

– **Левкіна Руслана Володимирівна**, д-р екон. наук, професор, професор кафедри підприємництва та біржової діяльності Державного біотехнологічного університету (підрозділ 2.4);

– **Маслак Марія Володимирівна**, канд. екон. наук, доцент кафедри економіки бізнесу і міжнародних економічних відносин Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (підрозділ 4.3);

– **Маслак Ольга Іванівна**, д-р екон. наук, професор, завідувач кафедри економіки Кременчуцького національного університету ім. М. Остроградського (підрозділ 4.3);

– **Матвеева Юлія Анатоліївна**, канд. екон. наук, старший викладач кафедри управління імені Олега Балацького Сумського державного університету (підрозділ 6.5);

– **Метіль Тетяна Костянтинівна**, канд. екон. наук, доцент, завідувач кафедри управління підприємницькою та туристичною діяльністю Ізмаїльського державного гуманітарного університету (підрозділ 5.7);

– **Мизгіна Тамара Іванівна**, канд. медич. наук, викладач Полтавського базового медичного фахового коледжу (підрозділ 6.4);

– **Мінченко Марія Геннадіївна**, канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри маркетингу Сумського державного університету (підрозділи 1.2, 1.3);

– **Нестеренко Ірина Володимирівна**, канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри обліку, аудиту та оподаткування Державного біотехнологічного університету (підрозділ 3.7);

– **Олійник Євгенія Валеріївна**, канд. екон. наук, старший викладач кафедри обліку і фінансів Кременчуцького національного університету ім. М. Остроградського (підрозділ 4.1);

– **Панченко Ольга Вікторівна**, доктор філософії, доцент кафедри маркетингу і рекламного бізнесу ПЗВО «Міжнародний європейський університет» (підрозділ 3.5);

– **Пінті Анастасія Валеріївна**, аспірант кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку Одеського національного економічного університету (підрозділ 5.5);

– **Полінкевич Оксана Миколаївна**, д-р екон. наук, професор, в.о. завідувача кафедри підприємництва, торгівлі та логістики Луцького національного технічного університету (підрозділ 5.1);

– *Похиленко Ірина Сергіївна*, канд. юрид. наук, доцент, доцент кафедри політичних наук і права Київського національного університету будівництва і архітектури (підрозділ 5.6);

– *Радзіховська Юлія Миколаївна*, канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри економіки підприємства, обліку і аудиту Черкаського національного університету ім. Б. Хмельницького (підрозділ 3.9);

– *Ратинський Вадим Віталійович*, канд. екон. наук, доцент, докторан, Тернопільський технічний університет імені Івана Пулюя (підрозділ 3.8);

– *Решетілова Тетяна Борисівна*, д-р екон. наук, професор, професор кафедри маркетингу та міжнародного менеджменту Дніпровського національного університету ім. О. Гончара (підрозділ 5.2);

– *Росохата Анна Сергіївна*, канд. екон. наук, старший викладач кафедри маркетингу Сумського державного університету (підрозділи 1.1, 2.1, 2.3);

– *Серебряк Ксенія Ігорівна*, д-р екон. наук, професор, професор кафедри економіки та підприємництва Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля (підрозділ 6.3);

– *Сміянов Владислав Анатолійович*, д-р медич. наук, професор, завідувач кафедри громадського здоров'я Сумського державного університету (підрозділ 1.2);

– *Спорихіна Олександра Олександрівна*, магістр кафедри статистики, обліку та аудиту Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна (підрозділ 3.6);

– *Тарновська Ірина Віталіївна*, канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри менеджменту, публічного управління та адміністрування Державного університету інфраструктури та технологій (підрозділ 3.1);

– **Тринчук Віктор Вікторович**, канд. екон. наук, професор, професор кафедри фінансів, обліку та банківської справи, ДЗ «Луганський національний університет ім. Т. Шевченка» (підрозділ 5.1);

– **Уманська Вікторія Григорівна**, канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри економіки підприємства, обліку і аудиту Черкаського національного університету ім. Б. Хмельницького (підрозділ 3.9);

– **Філіна Ірина Олександрівна**, канд. філос. наук, доцент, викладач Полтавського базового медичного фахового коледжу (підрозділ 6.4);

– **Худавердієва Вікторія Анатоліївна**, канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри туризму Державного біотехнологічного університету (підрозділ 3.10);

– **Чигрин Олена Юрївна**, д-р екон. наук, доцент, доцент кафедри маркетингу Сумського державного університету (підрозділ 2.1);

– **Чміль Ганна Леонідівна**, д-р екон. наук, доцент, професор кафедри маркетингу, управління репутацією та клієнтським досвідом Державного біотехнологічного університету (підрозділ 2.5);

– **Шабельник Тетяна Володимирівна**, д-р екон. наук, професор, професор кафедри економічної кібернетики і системного аналізу Харківського національного економічного університету ім. С. Кузнеця (підрозділ 2.2);

– **Яковенко Ярослава Юрївна**, канд. екон. наук, старший викладач кафедри економіки Кременчуцького національного університету ім. М. Остроградського (підрозділи 4.1, 4.3).

Розділ 1. Система охорони здоров'я та національна безпека

1.1. Основні детермінанти формування ефективної системи медико-соціального забезпечення населення: компаративний аналіз

Нагальними соціальними проблемами в Україні є низька тривалість життя. Наприклад, у Європі вона є найнижчою серед усіх інших країн. Важливо зазначити, що існує значна різниця між тривалістю життя жінок та чоловік. Так, для перших вона в середньому на 10 років вища, що можна пояснити особливостями функціонування системи охорони здоров'я і поведінковими аспектами кожної особистості. Підґрунтям до таких висновків є попередні дослідження, що стосуються гендерних відмінностей у ставленні до здоров'я (Ek, 2015; Thompson et al., 2016; Galasso, et al., 2020). Результати цих досліджень чітко показують, що жіноча стать є більш ініціативною в пошуку, бажанні одержати та обговорити питання, пов'язані зі здоров'ям. Також жінки більш схильні до поведінки, спрямованої на профілактику захворюванням та більш організовані під час лікування, якщо захворювання вже має місце. Жінки більш уважні, ніж чоловіки до товарів, які вони купують. Крім того, якщо торкатися теми здорового харчування, то за недавніми дослідженнями (Шевченко, 2019) більш щасливі люди є більш схильними до здорового харчування. До стимуляторів здорового харчування також віднесли імовірність майбутнього суспільного схвалення та рівень доходів індивіда. Фактично, люди з позитивним мисленням легше дотримуються правил здорового харчування. Цікаво, що чоловіки більше схвалення та заохочення здорового способу життя, тоді як жінки вимагали менше уваги сторонніх людей до власного раціону. Гравцям ринку здорового харчування важливо враховувати і той факт, що споживачі, які за результатами дослідження, визнають себе більш щасливими, є більш активними прихильниками здорової продукції і більш обізнаними в сегменті таких продуктів (Letunovska et al., 2021). Крім того, інші аспекти медичної

системи та формування здорової поведінки та споживання населення висвітлені в ряді інших наукових робіт, серед яких відзначимо (Kraft, 2021; Mrabet, et al., 2022; Minchenko, & Ivanov, 2020; Rosokhata et al., 2020; Ziabina et al., 2021; Vasilyeva et al., 2021; Khomenko et al., 2021).

Проблеми в сфері громадського здоров'я перешкоджають утворенню соціального капіталу та перешкоджають стабільності в суспільстві. Емпіричні дослідження доводять, що існує позитивний вплив державних, приватних та зовнішніх витрат на охорону здоров'я на зниження показників смертності населення, а, отже, і на тривалість життя (Vysochyna et al., 2022). Доцільно зазначити, що не лише фактор фінансування впливає на позитивні зрушення в системі медико-соціального забезпечення населення. Також цьому сприяють організаційно-управлінські детермінанти, такі як менеджмент у системі охорони здоров'я, кадрова забезпеченість, ефективність медичних заходів протидії ризиковим факторам громадського здоров'я тощо. Важливим є не екстенсивний, а інтенсивний розвиток системи медичного забезпечення населення. Так, кількість фактичних закладів медичного спрямування в регіоні не завжди є ознакою того, що область спроможна протидіяти загрозам громадського здоров'я. У таблиці 1.1 наведені вихідні дані для подальших розрахунків методом кореляцій (результати наведені на рисунку 1.1) гіпотези про те, що регіони з більшою кількістю медичних закладів мають дещо нижчі показники смертності від хвороб, що потребують вчасного діагностування та лікування.

Аналіз показав відсутність сильних та помірних зв'язків між кількістю медичних закладів, що підглядає розширенню при екстенсивному виді розвитку системи охорони здоров'я та показниками смертності від означених захворювань. Основними детермінантами формування ефективної системи медико-соціального забезпечення населення є інші фактори – якісні, що передбачають інтенсивний розвиток системи.

Таблиця 1.1 – Кількість медичних закладів (у категорії «міські лікарні») за регіонами України та коефіцієнти смертності за видами захворювань на 100 тис. осіб у 2021 р.*

Область	Кількість медичних закладів	Смертність від туберкульозу	Смертність через новоутворення	Смертність через хвороби системи кровообігу	Смертність через хвороби органів дихання
Вінницька	15	5,2	135,3	701,8	50,1
Волинська	4	8,9	126,5	732,9	39,2
Дніпропетровська	36	9,6	163,0	797,9	38,2
Житомирська	21	7,6	137,6	817,9	50,8
Закарпатська	12	10,4	146,4	745,7	32,2
Запорізька	15	8,3	175,5	724,2	59,7
Івано-Франківська	24	2,9	129,1	688,0	22,5
Київська	16	6,5	165,0	956,3	49,7
Кіровоградська	22	9,8	146,5	709,4	120,0
Львівська	25	7,2	137,4	613,2	28,6
Миколаївська	7	6,8	136,2	774,2	68,5
Одеська	19	9,6	158,9	714,7	38,7
Полтавська	10	4,4	153,0	795,6	31,4
Рівненська	16	5,7	140,4	814,5	30,4
Сумська	18	7,3	146,8	685,1	34,8
Тернопільська	22	2,5	126,7	703,2	37,7
Харківська	31	6,1	148,6	802,8	94,5
Херсонська	5	8,8	142,8	738,7	108,2
Хмельницька	24	3,5	139,4	641,3	36,7
Черкаська	5	7,0	140,1	706,3	49,1
Чернівецька	4	4,3	135,5	760,4	36,7
Чернігівська	15	7,3	132,7	771,3	38,5
м. Київ	19	3,0	145,9	655,0	47,4

* – без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та даних по Донецькій і Луганській областях

Автори дослідження використали компаративний аналіз як порівняльно-історичний метод вивчення певного об'єкта. Зміни в поглядах на проблематику громадського здоров'я мали місце з кінця 80-х років минулого століття. Комплексна програма профілактики захворювань та формування здорового способу життя населення була затверджена у 1989 році. Схожі програми розроблялися та підлягали впровадженню на рівні окремих відомств і територіальних одиниць, також суб'єктів господарювання. Виконання цих програм стримувалося відсутністю необхідних обсягів фінансування. Головною складовою системи охорони

здоров'я в Україні тривалий час була Державна санітарно-епідеміологічна служба. У 2014 році Постановою Кабінету Міністрів України було покладено початок реорганізації цієї служби, а також Державної служби України з питань протидії ВІЛ-інфекції/СНІДу й інших соціального небезпечних хвороб. Була створена Державна служба України з питань безпеки харчових продуктів та захисту споживачів. А, для прикладу, лабораторні центри Державної санітарно-епідеміологічної служби було реорганізовано в лабораторні центри Міністерства охорони здоров'я. У 2015 році створено державну установу «Центр громадського здоров'я Міністерства охорони здоров'я України», призначенням якої стали соціально-гігієнічний моніторинг захворювань серед населення, епідеміологічний нагляд, профілактика захворювань, боротьба з епідеміями, стратегічне управління у сфері громадського здоров'я. Крім того, створено Національну технічну групу експертів з питань імунопрофілактики, що надає до Міністерства охорони здоров'я рекомендації з питань імунопрофілактики. У 2018 році було створено вісім обласних Центрів громадського здоров'я, а в 2019 році – ще в дев'яти обласних центрах. Їхніми завданнями є реалізація необхідних заходів районного та місцевого рівня, серед ключових з яких аналіз стану здоров'я територіальної одиниці, розслідування існуючих випадків інфекційних захворювань, здійснення санітарно-просвітницької роботи серед населення з питань профілактики різних видів захворювань інфекційної та неінфекційної природи тощо. На базі створених Центрів громадського здоров'я до пандемії 2020 року тривав процес об'єднання всіх структур: центрів здоров'я, медичної статистики, підрозділів моніторингу і т.д. Ситуацію в системі забезпечення функціонування охорони здоров'я кардинально змінила пандемія COVID-19, адже вже в лютому 2020 року було відновлено частину функціоналу Головного державного санітарного лікаря України. Виконання повноважень раніше існуючої Державної

санітарно-епідеміологічної служби поклали на заступника Міністра охорони здоров'я. З 24 лютого 2022 року медична реформа в Україні практично призупинилася: було відмінено принцип діяльності медичних закладів, яким «гроші ходять за пацієнтом». Усі медичні заклади таким чином фінансуються не по факту, а згідно плану, лишаючи тим самим зацікавленості в лікарів обслуговувати більшу кількість пацієнтів. Узагальнено трансформації в системі охорони здоров'я, а саме певні критичні точки, які виділені авторами, представлені на рисунку 1.2.

		Кількість_мед закладів	Смертність_туреб кульоз	Смертність_нов оутворення	Смертність_к ровообіг	Смертність дихання
Кількість _медзакл адів	Корреляція Пирсона	1	-,070	,227	-,084	-,071
	Знч.(2-сторон)		,750	,297	,704	,746
	N	23	23	23	23	23
	Корреляція Пирсона	-,070	1	,389	,177	,305
Смертніс ть_туребк ульоз	Знч.(2-сторон)	,750		,067	,419	,157
	N	23	23	23	23	23
	Корреляція Пирсона	,227	,389	1	,346	,177
	Знч.(2-сторон)	,297	,067		,106	,418
Смертніс ть_новоу творення	N	23	23	23	23	23
	Корреляція Пирсона	-,084	,177	,346	1	,188
	Знч.(2-сторон)	,704	,419	,106		,389
	N	23	23	23	23	23
Смертніс ть_крово обіг	Корреляція Пирсона	-,071	,305	,177	,188	1
	Знч.(2-сторон)	,746	,157	,418	,389	
	N	23	23	23	23	23
	Корреляція Пирсона	-,071	,305	,177	,188	1
Смертніс ть_дихан ня	Знч.(2-сторон)	,746	,157	,418	,389	
	N	23	23	23	23	23

Рисунок 1.1 – Результати кореляційного аналізу показників смертності та кількості медичних закладів міського призначення за регіонами України у 2021 р.



Рисунок 1.2 – Ключові точки становлення допандемічної системи охорони здоров'я в Україні та зрушення у пандемічний період

Зачипаючи питання підтримки здоров'я та вчасного попередження станів, подібних до пандемії COVID-19 серед значної кількості населення, потрібно зауважити, що першочергова увага повинна приділятися не лише скороченню захворюваності, а й усуненню першопричин. Такий принцип передбачає систематичний вплив на соціальні, економічні, фінансово-бюджетні та інституційно-політичні детермінанти розвитку держави. На сьогодні все ще як всередині країн, так і між ними існує значна нерівність за багатьма показниками здоров'я. Можливості для підтримки здоров'я тісно зв'язані з умовами, у яких відбувається розвиток, навчання, повсякденна діяльність, робота людей: деякі групи населення мають менш благополучні житлові умови та більш низький освітній статус, менше

можливостей для працевлаштування та практично не мають доступу до здорового оточуючого середовища, чистої води та повітря, стабільних поставок продовольства та послуг охорони здоров'я. Такі фактори негативно впливають на показники здоров'я і спричиняють додаткову нерівність у сфері охорони здоров'я. Такі прояви нерівності перешкоджають накопиченню людського потенціалу та уповільнюють соціально-економічний розвиток цілих територіальних одиниць. Різні аспекти нерівностей посилюють один одного та взаємодіють між собою. Така нерівність спричиняє синдром неможливості реалізувати власний потенціал цілим наступним поколінням людей. Технологічні дослідження, швидкі темпи урбанізації та зміни клімату можуть посилити прояви нерівності та ще більше збільшити розрив у показниках здоров'я. Додатково пандемія COVID-19 виявила реальні масштаби нерівності в сфері охорони здоров'я на різних рівнях. Примітно, що її негативні наслідки були більш істотними для населення регіонів, для яких і так спостерігалися знижені показники здоров'я. У таких регіонах зростання показників смертності було високим, а також мали місце катастрофічні економічні збитки. Багато заходів, які були спрямовані на обмеженні поширення пандемії, домогли знизити ризики зараження, проте через негативний вплив на ключові соціальні детермінанти її наслідки негативно позначилися на рівності умов у короткостроковій і навіть довгостроковій перспективі. Для прикладу, діти з менш благополучних сімей рідше забезпечені необхідними технічними засобами для навчання вдома в форматі онлайн, а їх батьки частіше мають нестабільну зайнятість та страждають від втрати доходів. Крім того, пандемія продемонструвала важливу роль довіри суспільства до науки та публічних інститутів. Відповідно, для країн, що вкладають фінансові ресурси та зусилля в коригування соціальних детермінант, характерними є й більш високі показники довіри (Alfano et al., 2022).

Таким чином, основними детермінантами формування ефективної системи медико-соціального забезпечення населення є, перш за все, досягнення рівності розподілу благ медичного та соціального призначення, раціональний розподіл ресурсів, врахування реальних потреб територіальних одиниць, попередження ризиків громадського здоров'я та іншої соціальної природи.

1.2. Теоретико-емпіричний аналіз впливу видатків на охорону здоров'я на національну безпеку та макроекономічну стабільність

У 2022 році порушення національної безпеки та макроекономічної стабільності низки країн світу спричинена не лише подальшим розгортанням пандемії COVID-19, а й війною в Україні. Зокрема, за прогнозами Міжнародного валютного фонду (2022) темпи глобального економічного зростання у 2022 році сповільняться з 6,1% до 3,2%, що навіть на 0,4% нижче за аналогічний показник у квітні 2021 року. Крім того, експерти також відмічають, що найбільш ймовірний альтернативний сценарій, за якого ризики матеріалізуються, передбачає подальше розкручування інфляційних процесів, на тлі яких наприкінці 2022 року глобальне зростання знизиться приблизно до 2,6%, а у 2023 році – до 2,0%, що є найнижчим результатом з 1970 року. Разом з тим, фахівці Міжнародного валютного фонду (2022) наголошують, що поточна макроекономічна ситуація створює негативні стимули для погіршення рівня життя домогосподарств в усьому світі (у багатьох африканських країнах погіршення рівня життя населення спричинено не лише інфляційними процесами, а й продовольчою кризою, що стала результатом війни в Україні), а тому приборкання інфляції має бути першочерговим завданням для політиків. Жорсткіша монетарна політика неминуче матиме реальні економічні втрати, але зволікання лише посилить їх. Цільова фіскальна підтримка може допомогти пом'якшити вплив на найбільш уразливі верстви

населення, але враховуючи, що державні бюджети були надміру «роздуті» через пандемію та потребують загальної дефляційної макроекономічної політики, таку політику потрібно буде компенсувати підвищенням податків або зменшенням державних витрат. Жорсткіші монетарні умови також вплинуть на фінансову стабільність, що вимагатиме розумного використання макропруденційних інструментів і робить реформи системи врегулювання боргів ще більш необхідними. Політика щодо конкретного впливу на ціни на енергоносії та продовольство має сфокусуватися на найбільш вразливих верствах населення. І оскільки пандемія COVID-19 ще триває, рівень вакцинації має також зростати. Нарешті, пом'якшення зміни клімату продовжує вимагати термінових багатосторонніх дій для обмеження викидів та залучення інвестицій для прискорення переходу до зеленої економіки. Усе це в комплексі засвідчує надзвичайну важливість реформування фіскально-бюджетної політики (зокрема, реструктуризації та оптимізації державних видатків) з метою забезпечення задовільного рівня національної безпеки держави та макроекономічної стабільності економічних систем країн світу.

Варто також відзначити, що за аналітичними даними Всесвітньої організації охорони здоров'я (World Health Organization, 2021) за період 2000–2019 рр. видатки на функціонування системи охорону здоров'я зросли з 8,5% до 9,8% світового ВВП, що в абсолютному вимірі становить майже 4,3 трильйони дол. США. Разом з тим, важливими завданням є виявлення ефективності такого зростання видаткового навантаження у контексті пропорційного чи випереджального зростання результативності системи охорони здоров'я.

Враховуючи вищезазначене, основним завданням даного дослідження є виявлення теоретичних (на засадах бібліометричного аналізу) та емпіричних патернів впливу видатків на охорону здоров'я на національну

безпеку та макроекономічну стабільність, а також зміна цих патернів у період розгортання пандемії у порівнянні з допандемічним періодом.

Так, для визначення теоретичних закономірностей впливу видатків на охорону здоров'я на національну безпеку та макроекономічну стабільність запропоновано здійснити бібліометричний аналіз публікацій у виданнях, проіндексованих наукометричною базою Scopus (Scopus, 2022).

Зокрема, до першого блоку бібліометричного аналізу включено публікації, що охоплюють питання фінансування системи охорони здоров'я та забезпечення національної безпеки. До вибірки увійшла 1751 публікація за 1970–2022 рр., у назві, ключових словах чи анотації яких є слова з релевантної тематики. Інтенсивність публікаційної активності за визначеним змістовним напрямком представлено на рис. 1.3.

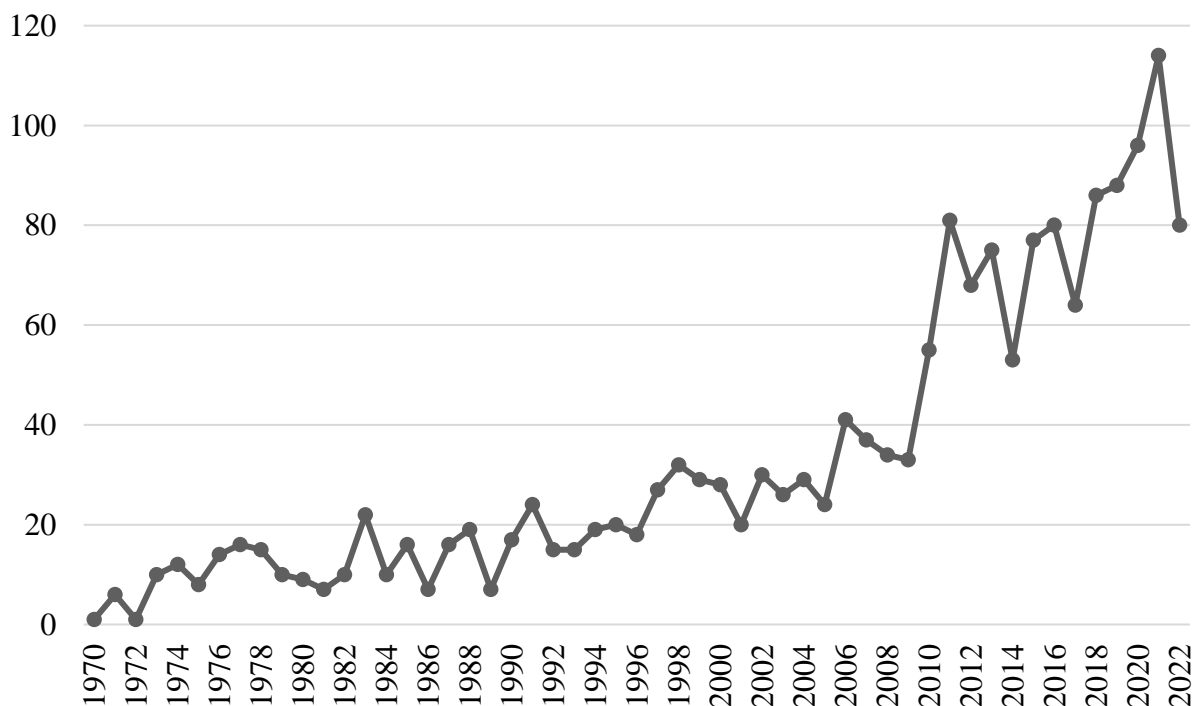


Рисунок 1.3 – Кількість публікацій щодо взаємозв'язку видатків на охорону здоров'я та національною безпекою, опублікованих у виданнях, що індексуються наукометричною базою Scopus (Scopus, 2022)

За даними рис. 1.3 можна зауважити, що впродовж 1970-1990 рр. з визначеної тематики щорічно виходило друком не більше 20 публікацій, тоді як протягом 1991–2009 рр. кількість статей щорічно коливалася у діапазоні 20-40 публікацій щорічно, а з 2010 року кількість публікацій щорічно почала більш інтенсивно зростати, досягнувши максимального значення у 2021 році – 114 публікацій з релевантної тематики.

Географічний розподіл публікацій щодо взаємозв'язку видатків на охорону здоров'я та національною безпекою, опублікованих у виданнях, що індексуються наукометричною базою Scopus (Scopus, 2022), представлено на рис. 1.4.

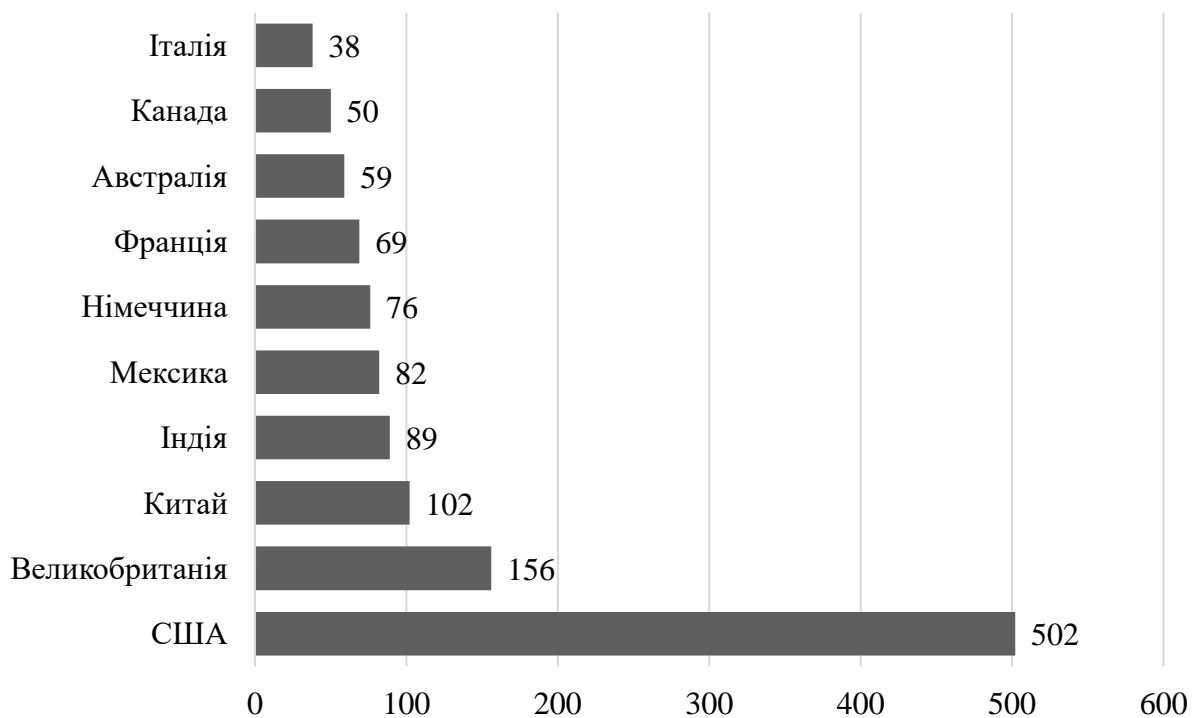


Рисунок 1.4 – Топ-10 з найбільшою чисельністю публікацій щодо взаємозв'язку видатків на охорону здоров'я та національною безпекою, опублікованих у виданнях, що індексуються наукометричною базою Scopus (Scopus, 2022)

Так, за даними рис. 1.4 можна відмітити, що більшість публікацій з релевантної тематики реалізовано дослідниками з США, Великобританії та

Китаю. Наступну групу країн за інтенсивністю наукового доробку у розрізі цієї тематики формують Індія, Мексика, Німеччина та Франція, а замикають десятку країн-лідерів Австралія, Канада та Італія.

З метою визначення змістовно-контекстуальних закономірностей наукових досліджень щодо аналізу взаємозв'язку витратів на охорону здоров'я та національною безпекою, доцільно проаналізувати мапу взаємозв'язків між ключовими словами відібраних релевантних публікацій, що представлена на рис. 1.5. Загалом можна зауважити, що у публікаціях з релевантної тематики найбільш часто використовуються 998 ключових слів, які в комплексі формують шість контекстуальних кластерів.

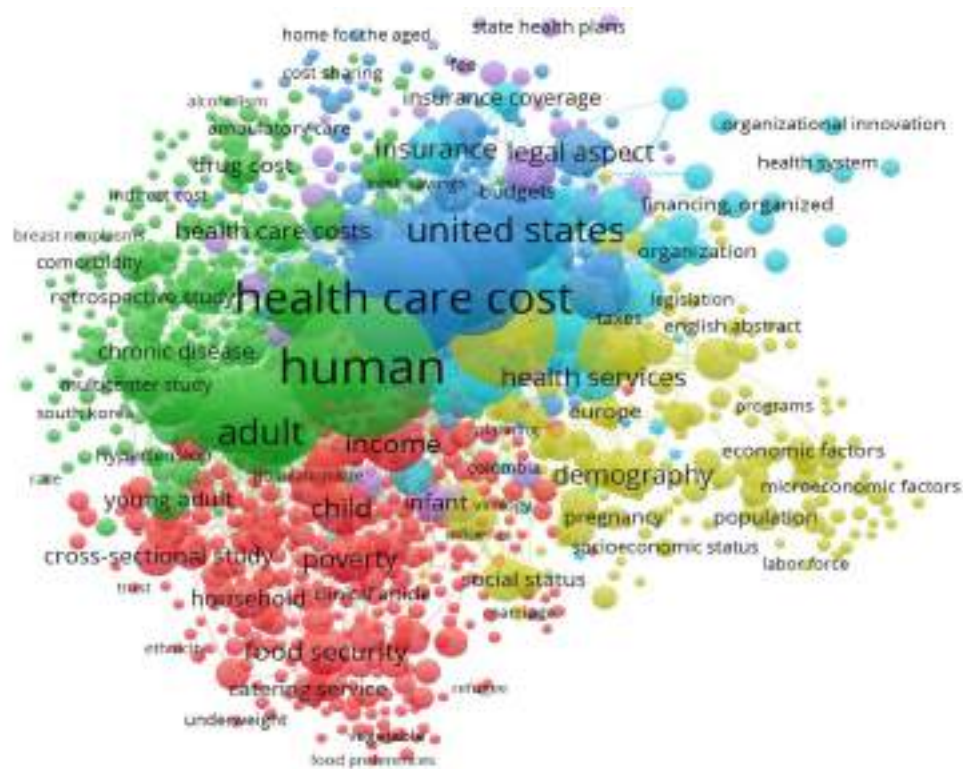


Рисунок 1.5 – Мапа взаємозв'язків ключових понять публікацій щодо взаємозв'язку витратів на охорону здоров'я та національною безпекою, опублікованих у виданнях, що індексуються наукометричною базою Scopus (Scopus, 2022), побудована за допомогою інструментарію VOSviewer (2022)

Отже, у контексті більш детальної характеристики визначених змістовних блоків можна зауважити наступне:

– червоний кластер (319 ключових слів) – охоплює публікації, що стосуються впливу продовольчих та соціальних факторів на здоров'я населення та видатки на фінансування системи охорони здоров'я, роль детермінант громадського здоров'я у забезпеченні продовольчої безпеки країни;

– зелений кластер (253 ключових слова) – охоплює наукові дослідження щодо впливу вікових, гендерних, антропогенних (шкідливі звички, нездоровий спосіб життя, хронічні захворювання тощо) та специфічних параметрів закладів охорони здоров'я (якість надання медичних послуг, джерела фінансування утримання цих інститутів тощо) на загальний стан здоров'я населення, а також на особливості обрахунку вартості медичних послуг для різних категорій їх реципієнтів;

– синій кластер (179 ключових слів) – охоплює дослідження, спрямовані на виявлення фіскально-бюджетних, економічних, соціальних детермінант ефективності системи охорони здоров'я;

– жовтий кластер (160 ключових слів) – охоплює дослідження щодо визначення впливу демографічних, соціальних (соціальних статус) та мікроекономічних чинників впливу на здоров'я населення;

– фіолетовий кластер (46 ключових слів) – охоплює переважно публікації, що стосуються впливу доступності медичних послуг та моделі фінансування системи охорони здоров'я (страхова медицина, державне фінансування охорони здоров'я, змішана модель та ін.) на здоров'я населення;

– бірюзовий кластер (41 ключове слово) – охоплює наукові дослідження щодо якості адміністрування медичної сфери у контексті забезпечення ефективності функціонування системи громадського здоров'я.

За результатами аналізу виявлених змістовних блоків можна відзначити, що більшість наукових досліджень сфокусовані на аналізі детермінант, які визначають ефективність функціонування системи охорони здоров'я, тобто спрямовані на визначенні ролі окремих параметрів національної безпеки держави у забезпеченні здоров'я населення. Таким чином, більш глибоких наукових пошуків потребує виявлення прямих та опосередкованих каналів впливу розширення масштабів фінансування системи охорони здоров'я на забезпечення різних складових національної безпеки держави та її інтегрального рівня.

У свою чергу на рис. 1.6 представлено мапу характеристики змістовно-часових закономірностей з релевантної тематики. Зокрема, за результатами аналізу чітко відслідковується зміна еволюційних закономірностей фокусу публікаційної активності науковців у контексті дослідження взаємозв'язку видатків на охорону здоров'я та національною безпекою, а саме: більш давні публікації (до 2000 р.) сфокусовані на виявленні впливу доступності медичних послуг та моделі фінансування системи охорони здоров'я, а також якості адміністрування медичної сфери на забезпечення ефективності функціонування системи громадського здоров'я (частково жовтий, бірюзовий та фіолетовий кластери); у 2000–2015 рр. науковці більш інтенсивно досліджували вплив вікових, гендерних, антропогенних (шкідливі звички, нездоровий спосіб життя, хронічні захворювання тощо), фіскально-бюджетних, економічних, соціальних детермінант, а також специфічних параметрів закладів охорони здоров'я на загальний стан здоров'я населення (синій та зелений кластери); у 2016–2022 рр. у центрі наукової уваги опинилися дослідження впливу продовольчих та соціальних факторів на здоров'я населення та видатки на фінансування системи охорони здоров'я, роль детермінант громадського здоров'я у забезпеченні продовольчої безпеки країни (червоний кластер).

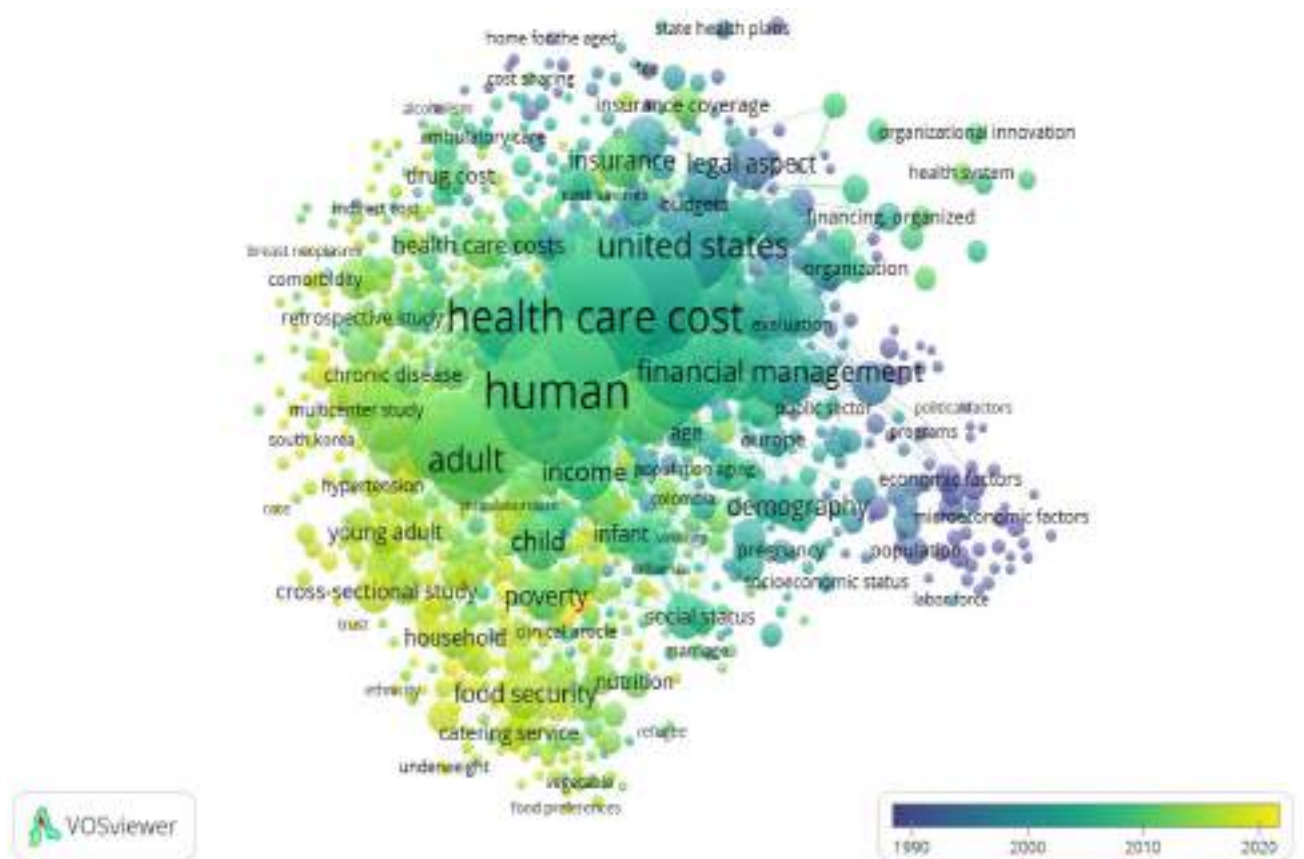


Рисунок 1.6 – Візуалізаційна мапа контекстуально-часових взаємозв’язків ключових понять публікацій щодо взаємозв’язку видатків на охорону здоров’я та національною безпекою, опублікованих у виданнях, що індексуються наукометричною базою Scopus (Scopus, 2022), побудована за допомогою інструментарію VOSviewer (2022)

У табл. 1.2 приведено найбільш цитовані наукові праці у розрізі релевантної тематики (Scopus, 2022). Зокрема, за результатами аналізу встановлено, що найбільшу увагу з визначеної проблематики присвячено аналізу взаємозв’язку видатків на охорону здоров’я та різних проєкцій соціально-економічного життя у США. Серед контекстуальних напрямків найбільш цитованих публікацій найбільша питома вага досліджень щодо організаційних аспектів системи охорони здоров’я як такої, соціального та медичного страхування, а також взаємозв’язку факторів громадського здоров’я та соціально-економічних параметрів.

Таблиця 1.2 – Топ-10 найбільш цитованих публікацій щодо взаємозв'язку видатків на охорону здоров'я та національною безпекою, опублікованих у виданнях, що індексуються наукометричною базою Scopus (Scopus, 2022)

№	Назва документу	Автори	Рік	Джерело	Кількість цитувань
1	Alzheimer's disease facts and figures	Gaugler, J., James, B., Johnson, T., Scholz, K., Weuve, J.	2016	Alzheimer's and Dementia, 12(4), 459-509	1732
2	Managing the health effects of climate change. Lancet and University College London Institute for Global Health Commission	Costello, A., Abbas, M., Allen, A., (...), Wolff, J., Patterson, C.	2009	The Lancet, 373(9676), 1693-1733	1538
3	The association between income and life expectancy in the United States, 2001-2014	Chetty, R., Stepner, M., Abraham, S., (...), Bergeron, A., Cutler, D.	2016	JAMA, 315(16), 1750-1766	1100
4	United States health care reform: Progress to date and next steps	Obama, B.	2016	JAMA, 316(5), 525-532	480
5	Washington state cancer patients found to be at greater risk for bankruptcy than people without a cancer diagnosis	Ramsey, S., Blough, D., Kirchhoff, A., (...), Hollingworth, W., Overstreet, K.	2013	Health Affairs, 32(6), 1143-1152	439
6	Deaths rise in good economic times: Evidence from the OECD	Gerdtham, U.-G., Ruhm, C.J.	2006	Economics and Human Biology, 4(3), 298-316	348
7	Globalization, domestic politics, and social spending in Latin America: A time-series cross-section analysis, 1973-97	Kaufman, R.R., Segura-Ubierno, A.	2001	World Politics, 53(4), 553-587	328
8	How social security and medicare affect retirement behavior in a world of incomplete markets	Rust, J., Phelan, C.	1997	Econometrica, 65(4), 781-831	328
9	Macroeconomic implications of population ageing and selected policy responses	Bloom, D.E., Chatterji, S., Kowal, P., (...), Rosenberg, L., Smith, J.P.	2015	The Lancet, 385(9968), 649-657	327
10	The quest for universal health coverage: Achieving social protection for all in Mexico	Knaul, F.M., González-Pier, E., Gómez-Dantés, O., (...), Chertorivski, S., Frenk, J.	2012	The Lancet, 380(9849), 1259-1279	323

Емпіричний блок дослідження передбачає виявлення впливу видатків на охорону здоров'я на рівень смертності та тривалості життя. Географічна структура вибірки охоплює такі країни Вірменія, Азербайджан, Білорусь, Естонія, Грузія, Угорщина, Латвія, Литва, Польща, Молдова, Румунія, Словаччина, та Україна. Часовий діапазон дослідження – 2000-2019 рр. (обумовлено відсутністю більш нових статистичних даних за всією вибіркою). Приймаючи до уваги, що пандемія коронавірусу лютує у світі у 2019-2022 рр., а статистичні дані за цей період ще відсутні, це унеможлиблює отримання надійних результатів моделювання саме з використанням у якості результативних змінних індикаторів поширення коронавірусної інфекції. У зв'язку з цим залежними змінними обрано більш загальні показники - рівень смертності та тривалості життя. Натомість блок факторних змінних представлено наступними індикаторами, що характеризують витрати на фінансування охорони здоров'я:

- внутрішні загальні державні витрати на охорону здоров'я (GGHE-D);
- внутрішні приватні витрати на охорону здоров'я (PVT-D);
- зовнішні витрати на охорону здоров'я (EXT);
- поточні витрати на охорону здоров'я як % валового внутрішнього продукту (CHE);
- капітальні витрати на охорону здоров'я як % валового внутрішнього продукту (CapHE).

Взаємозв'язок між залежними та пояснювальними змінними буде визначено на основі сукупності однофакторних моделей.

Усі статистичні дані сформовано з відкритих джерел, зокрема колекції “Health Nutrition and Population Statistics” (World Bank DataBank, 2022) та (World Health Organization, 2021).

Результати моделювання наведено у таблиці 1.3.

Таблиця 1.3 – Результати регресійного моделювання щодо виявлення впливу видатків на охорону здоров'я на рівень смертності та тривалості ЖИТТЯ

Змінна	Коефіцієнт	Стандартна похибка	p-value	Статистична значимість	Prob > chi2
Залежна змінна – рівень смертності на 1000 жителів					
GGHE-D	-0.021	0.007	0.002	***	0.0019
PVT-D	-0.011	0.007	0.096	*	0.0957
EXT	-0.069	0.010	0.000	***	0.0002
CHE	0.054	0.035	0.125		0.1248
CapHE	-0.041	0.171	0.810		0.8100
Залежна змінна – загальна тривалість життя, років					
GGHE-D	0.012	0.018	0.490		0.4896
PVT-D	-0.001	0.018	0.958		0.9584
EXT	-0.138	0.061	0.023	**	0.0233
CHE	0.536	0.107	0.000	***	0.0000
CapHE	-0.087	0.557	0.875		0.8753

За результатами моделювання можна зробити такі висновки:

– зростання на 1% загальних державних видатків на охорону здоров'я супроводжується зниженням рівня смертності населення в аналізованих країнах на 0,021 випадків на 1000 людей;

– зростання на 1% приватних витрат на охорону здоров'я супроводжується зниженням рівня смертності населення в аналізованих країнах на 0,011 випадків на 1000 людей з 90% ймовірністю;

– зростання на 1% зовнішніх витрат на охорону здоров'я супроводжується зниженням рівня смертності населення в аналізованих країнах на 0,069 випадків на 1000 людей з 90% ймовірністю;

– збільшення питомої ваги у ВВП як поточних, так і капітальних витрат на охорону здоров'я не має статистично значущого впливу на рівень смертності населення;

– збільшення питомої ваги у ВВП як поточних витрат на охорону здоров'я на 1% обумовлює з 99% ймовірністю зростання рівня тривалості життя на 0,536 року, тоді як зростання на 1% зовнішніх витрат на охорону здоров'я з вірогідністю 95% призводить до скорочення на 0,138 року тривалості життя населення.

1.3. Фандрайзингова діяльність неурядових громадських організацій у контексті публічної політики в сфері охорони здоров'я в Україні

Постановка проблеми. Пошук, залучення грантового фінансування в медичній сфері на теперішній час — надзвичайно актуальне питання. Аналізуючи та застосовуючи іноземний фандрайзинговий досвід в медицині, можна визначити шляхи модернізації галузі охорони здоров'я.

Нині в Україні є можливості прийняти участь в реалізації різних грантових проєктів в сфері медицини. Зокрема, актуальними є напрями медичної допомоги і психологічної реабілітації ветеранів АТО/ООС, проведення інформкампаній сучасної політики профілактики і лікування наркозалежних, пацієнтів, уражених ВІЛ/СНІДом, туберкульозом, вірусним гепатитом С, проєкти меддопомоги жертвам нацистських переслідувань, програми людської безпеки «Кусаноне», напрям протидії COVID-19, гранти від посольства Японії на закупку медобладнання для місцевих громад, гранти від фонду Джона і Кетрін Макартур за програмою підтримки репродуктивного здоров'я, допомога у WEB-розробці сайтів для волонтерів COVID-19, фінансова допомога пацієнтам Національної дитячої лікарні «ОХМАТДИТ», медичні гранти Міністерства закордонних справ Естонії.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблематика публічного управління та фінансування медичної галузі останнім часом стає все більш актуальною з огляду на епідеміологічну ситуацію в країні. Зокрема, такі дослідники як О. В. Баєва, М. М. Білинська і Л. І. Жаліло (Баєва та ін., 2007), І. В. Белова, І. І. Д'яконова, Л. М. Таранюк, О. І. Деміхов (Белова та ін., 2020), О. І. Деміхов, І. О. Белова, Л. М. Таранюк [3], О. І. Деміхов (Деміхов, 2019; Деміхов, 2020а; Деміхов, 2020б; Деміхов, 2021а; Деміхов, 2021б; Деміхов, 2021в; Demikhov, 2021) І. О. Дегтярьова (Деміхов & Дегтярьова, 2020а; Деміхов & Дегтярьова, 2020б; Demikhov & Dehtyarova, 2020), О. Дуглас, К. Карлсон (Дуглас & Карлсон, 2007), О. Д'яконов, М. С. Ільницький, В. В. Швед (Ільницький та

ін., 2021), І. Круп'як, Л. Круп'як (Круп'як & Круп'як, 2019), В. О. Огородник (Огородник, 2014), Н. М. Соломянюк (Соломянюк, 2014), М. О. Строгаль (Строгаль, 2016), А. М. Соколова (Соколова, 2013), В. В. Соколовська (Соколовська, 2015), Л. М. Таранюк, І. І. Д'яконова, І. В. Белова, О. М. Замора, Н. В. Деміхова (Таранюк та ін., 2021), Є. І. Урсалов (Урсалов, 2015), I. G. Dees у своїх публікаціях досліджували різні аспекти соціальної, економічної, банківської політики України та провідних держав світу в контексті модернізації медичної галузі (в тому числі й організацію грантової діяльності на цьому напрямі). В Україні детально розроблене законодавче поле, яке регулює грантову діяльність.

У першу чергу необхідно звернути увагу на розвиток співпраці органів публічного управління, місцевих громад та неурядових організацій як форми підготовки та реалізації публічної політики у сфері, яка вивчається. Така співпраця є підґрунтям для ефективного використання грантових ресурсів.

Зокрема, дослідники Я. Ф. Радиш, М. М. Білинська зазначають, що здоров'я людини є фактором «людського капіталу» держави, який зумовлює рівень продуктивності праці в суспільстві. Створення громадських організацій з метою поліпшення здоров'я населення є реальним шляхом до збереження етносу». На погляд вчених, умовами успішного міжгалузевого інтегрування є громадське схвалення та ефективне регіональне управління; застосування координаційних механізмів для вирішення питань суспільного здоров'я; технічна готовність; вертикальна координація; ресурсне забезпечення. У процесі децентралізації публічного управління все більшу роль у збереженні та зміцненні здоров'я населення відіграє система місцевого самоврядування (Білинська та ін., 2013)..

Таким чином, ми бачимо необхідність залучення на місцевому рівні грантових ресурсів для підживлення медичної галузі, в тому числі й системи боротьби з особливо небезпечними захворюваннями.

Як зазначають британські експерти Університету Кента, деякі з поставлених цілей грантових програм в медичній галузі в Україні засновані на глобальних цілях. Особливо це стосується програм, які фінансуються та/або розроблені міжнародними організаціями, наприклад, 15-річна програма ОХМАТДІТ, що фінансується Швейцарією. Більшість вимірних цілей у національній програмі запобігання ВІЛ-інфекції, лікування людей, які живуть з ВІЛ/СНІДом на 2009–2013 роки, також впливають із міжнародних зобов'язань України, наприклад, Цілі розвитку тисячоліття, Декларація про зобов'язання або відтворення цільових показників грантів Глобального фонду, переданих Україні для розширення послуг з профілактики і лікування в рамках 6 раунду» (Gadsby et al., 2017).

Отже, можна зробити висновок, що для України в цілому та локальних громад на місцях доцільно розвивати технологію фандрайзинга з метою залучення грантових ресурсів в медичну галузь.

На думку дослідників Університету Кента, до роботи з охорони здоров'я в Україні залучено широкий спектр неурядових агенцій, зокрема міжнародні організації (ВООЗ, ЮНІСЕФ, USAID, Фонд «Відродження», Міжнародна організація праці, Глобальний фонд боротьби зі СНІДом тощо), місцеві та національні організації громадянського суспільства та організації приватного сектору. Тому НГО мають значну роль в проведенні програм громадського здоров'я, особливо по туберкульозу та ВІЛ/СНІДу. Громадські організації беруть участь у допомозі у розробці та просуванні протоколів охорони здоров'я, впровадженні нових медичних стандартів, а також у розробці компонента інформаційної кампанії програм громадського здоров'я. Неурядові організації іноді роблять більше, ніж державні. Наприклад, розроблені типові протоколи з питань репродуктивного здоров'я та здоров'я дітей та матерів у пологових палатах, післяпологовому догляді тощо, яких на той момент в Україні не існувало. Отже, були підготовлені важливі документи для цієї галузі. Крім того, держава і ОТГ

неефективні у власних інформаційних кампаніях. Громадські організації значно краще проводять інформаційні кампанії.

Аналізуючи ситуацію в сфері надання і використання грантів в Україні в медичній галузі, необхідно сказати, що нині публічна політика Уряду та МОЗ України на цьому напрямі динамічно розвивається. Доцільно посилити контроль за використання коштів та орієнтувати донорів на надання фінансової допомоги в більшій мірі в сфері боротьби з COVID-19.

Найкращі результати аналізу стану розвитку громадського здоров'я в регіоні можна отримати шляхом вивчення діяльності конкретного закладу сфери охорони здоров'я — комунального некомерційного підприємства (далі – КНП) Сумської обласної ради «Обласний клінічний медичний центр соціально небезпечних захворювань».

Так, розглянемо грантову діяльність, яка була реалізована через вказане підприємство на прикладі виконання Плану «20-50-80». Детально це було описано в аналітичному документі КНП Сумської обласної ради «Обласний клінічний медичний центр соціально небезпечних захворювань» (Аналітична довідка, 2018).

Згідно проекту Глобального фонду для боротьби із СНІДом, туберкульозом та малярією в Україні та з метою реалізації Стратегії забезпечення сталої відповіді на епідемії туберкульозу, в тому числі хіміорезистентного, та ВІЛ-інфекції/СНІДУ на період до 2020 року [39], був створений план забезпечення стійкості програм протидії ВІЛ та туберкульозу з огляду на фінансування за рахунок внутрішніх ресурсів.

План переходу включає впровадження нових інструментів і перехід до держфінансування протягом наступних трьох років.

У ході реалізації Плану «20-50-80» в окремих регіонах України у 2018 році була обрана Сумська область (Проект ГФ, 2018).

Для ефективної реалізації на території Сумщини проекту Глобального фонду між Сумською облдержадміністрацією та Державною установою

«Центр громадського здоров'я МОЗ України» 20.12.2017р. підписано Меморандум про співпрацю.

Відповідно до розпорядження голови Сумської ОДА від 19 грудня 2017 р. № 760-ОД (Про питання реалізації проекту, 2017) за пілотування Плану «20-50-80» в Сумській області, уповноважено державну установу «Сумський обласний центр громадського здоров'я».

Для забезпечення реалізації Плану «20-50-80» було окреслено заходи, які передбачають:

1) підписання угоди в рамках реалізації Проекту Глобального фонду. Напрацювання необхідних документів для проведення публічної закупівлі соціальних послуг;

2) проведення закупівлі соціальних послуг за державними механізмами;

3) моніторинг закуплених соціальних послуг за державними вимогами;

4) напрацювання пропозицій щодо адаптації закупівлі та моніторингу послуг до державних вимог та стандартів.

20 грудня 2017 р. між ДУ «Центр громадського здоров'я МОЗ України» та ДУ «Сумський обласний центр громадського здоров'я» було укладено Договір про надання субгранту за №01SG2018GF. В рамках договору програмний бюджет гранту складає 7 749 871,27 грн. Призначення коштів програмного бюджету — закупівля соціальних послуг.

Після проведення процедур публічних закупівель, з переможцем торгів НГО «Клуб «Шанс» були укладені відповідні договори про надання соціальних послуг. Зокрема, це пакет послуг з догляду за пацієнтами з туберкульозом, реалізація комплексних програм виявлення ВІЛ, базовий пакет профілактичних послуг з ВІЛ для людей, що вживають наркотики ін'єкційно, ін.

Що стосується організації роботи з програмного менеджменту, моніторингу та оцінки проекту, виконавцями грантового проекту була

опрацьована епідемічна ситуація в Сумській області з туберкульозу та ВІЛ-інфекції. Так, були оцінені рівні захворюваності, поширеності на адміністративних територіях регіону; вивчені соціальна та вікова структура хворих на туберкульоз та інші показники, що дають змогу об'єктивно інтерпретувати звіти та аналізувати роботу надавача послуг; розроблені алгоритми надання соціальних послуг за певними напрямками; ін.

У ході реалізації грантового проєкту представниками КНП проаналізована географія розташування пунктів надання послуг та їх доступність до отримувачів цих послуг по кожному напрямку проєкту.

Відповідно до ст.9 Закону України «Про виконання програм Глобального фонду для боротьби із СНІДом, туберкульозом та малярією в Україні», Договору про надання субгранту від 20 грудня 2017 р. №01SG2018GF, Установа звітує Центру за відповідними формами фінансової звітності.

Враховуючи, що головним завданням Плану «20-50-80» є відпрацювання механізму фінансування за рахунок внутрішніх резервів, працівники КНП запропонували певні новації управлінських процесів. Зокрема, для забезпечення проведення належної публічної закупівлі соціальних послуг за державними механізмами та надання відповідних послуг, враховуючи вимоги Закону України «Про публічні закупівлі», Бюджетного кодексу України, Господарського кодексу України, доцільно розробити:

- типовий договір про надання соцпослуг;
- наповнення специфікації (технічного завдання);
- вартість пакету соціальних послуг з урахуванням цільової групи (місячна);
- звітні форми (фінансові, програмні).

Враховуючи вище викладене, можна зробити наступні висновки:

1. Вітчизняний фандрайзинг в сфері охорони здоров'я активно розвивається, збільшується перелік відповідних недержавних громадських об'єднань;

2. Відповідне законодавче поле в Україні постійно розвивається, залучаються закордонні донори, що посилює напрям фандрайзингу;

3. Взірєць ефективної операційної діяльності з грантами з боку КНП Сумської обласної ради «Обласний клінічний медичний центр соціально небезпечних захворювань» показує, що сумська громада має управлінський потенціал для реалізації таких проєктів;

4. Поряд з цим, є резерви для покращення ситуації в контексті загального, системного підходу. Зокрема, доцільно в національних, регіональних та місцевих програмах в сфері медицини прописувати механізми та інструкції щодо визначення конкретних пріоритетів та шляхів реалізації заходів програм. Це необхідно для подолання інертності менеджменту медичних закладів, місцевих органів публічної влади в медичній сфері і НГО в контексті пошуку джерел фінансування та подальшого ефективного використання отриманих грантів;

5. Потребує активізації з боку НГО робота щодо опитувань локальних громад з метою оцінювання ефективності надання медпослуг та подальше доведення результатів та аналіз результатів з конкретними пропозиціями до публічних органів влади, особливо на місцевому рівні;

6. Необхідно спростити процедури проведення публічних закупівель, оскільки їх пролонгація призводить до втрати часу і можливостей з боку всіх учасників фандрайзингу. Також розпорядникам бюджетних коштів необхідно розроблювати тендерну документацію із закупівлі соціальних послуг за формами бюджетування, звітності, наповнення специфікації в такому розрізі, щоб уникати ризиків дискримінації учасників закупівлі в частині ст.5 Закону України «Про публічні закупівлі»;

7. Варто звернути увагу на посилення роботи в сфері цільової реалізації нематеріальної частини грантів — ініціювання з боку НГО змін до законодавства, адміністративної модернізації механізмів надання медпослуг, ін.;

8. Інформаційні компанії в сфері громадського здоров'я, заходи з промоції здорового способу життя, профілактиці захворювань потребують додаткового фінансування і активізації комплексних кроків;

9. Треба звернути увагу на методологію розробки і подальшої реалізації програм в медичній сфері, в тому числі із задіянням грантових ресурсів. Зокрема, центральні органи влади і управління, публічні органи влади на рівні області і ОТГ, а також НГО і самі донори мало обговорюють докази, які можуть підтримати або спростувати теорію, припущення та показники програм. Це вказує на серйозні обмеження в інформації щодо нагляду за станом здоров'я населення, інфраструктурі моніторингу та оцінки, а також культурі та потенціалу для дослідження політики та систем охорони здоров'я. Тому саме на цих аспектах варто акцентуватися менеджменту в публічній політиці;

10. Питання розвитку інструментів електронного урядування (big-data та long-data, доступність до інформаційних масивів, формування наборів відкритих даних) в медичній сфері теж стоїть на порядку денному. Інформаційне наповнення галузі безпосередньо пов'язано з відстеженням процесів та результатів виконання програм різного рівню.

Розділ 2. Пандемія COVID-19: індикатори стану та тенденцій розвитку

2.1. Безпекові виклики національної економіки: сучасні тренди та адміністрування

З появою та поширенням коронавірусної хвороби, докорінно змінилися всі сфери життя та поведінки людей. Не можна назвати жодний вид діяльності, що б не зазнав трансформацій. Адміністрування ж охорони здоров'я є тією сферою, від якої залежить життя та фізичний стан персоналу клінік, госпіталів, усіх публічних систем охорони здоров'я. Безумовно, адміністрація закладів охорони здоров'я відповідальна і за якісне лікування пацієнтів.

Пандемія COVID-19 затребувала нових процедур та методів організації й менеджменту сервісів публічного здоров'я. Для підтримання глобального здоров'я націй необхідні інструменти, що б були спроможні належно боротися з небезпекою стрімкого зростання захворюваності. У всьому світі системи громадського здоров'я опинилися перед викликами та потребою одномоментного розгортання протиепідеміологічних заходів, подолання тяжких наслідків хвороби, та нелюхідністю цілодобового та масового забезпечення безпеки населення. Крім того, ініціативи урядів країн, що були спрямовані на протидію епідемії, досить часто супроводжувалися спалахами супротиву та заворушень серед незадоволених верств населення. Громадяни гостро реагували на обмеження прав та свобод, економічні наслідки локдауну, та утиски через загострення ризиків пов'язаних з коронавірусною інфекцією. Для детального аналізу зміни рівня зацікавленості суспільства та наукової спільноти щодо питань виникнення коронавірусної хвороби було проаналізовано частоту пошукових запитів «covid-19» (рисунок 2.1) у пошуковій системі Google. При формування релевантної інформації було використано інструментарій Google Trends.

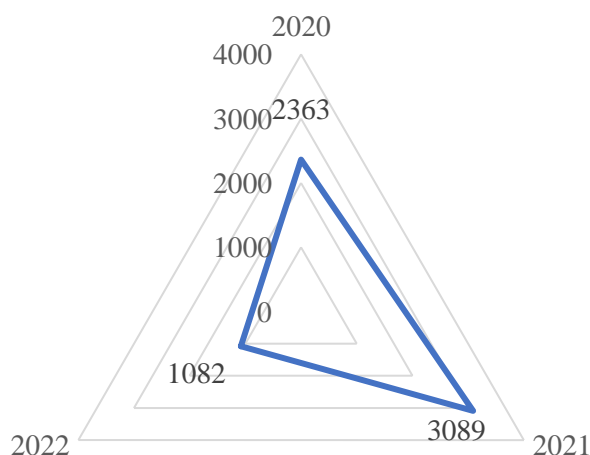


Рисунок 2.1 – Тенденції частоти пошукових запитів «covid-19» у пошуковій системі Google, 2020-2022 рр. (побудовано авторами на основі даних Google Trends)

Результати дослідження свідчать, що максимальна кількість запитів за терміном «covid-19» припадає на 2021 рік (3089 запитів), при цьому на 2022 неповний рік частота запитів складає 1082 запити. Відповідні результати корелюють між собою та підтверджують гіпотезу закономірності в процесі хвиль захворювань коронавірусною інфекцією.

Детальніше була розглянута карта частоти пошукових запитів в пошуковій системі Google. Необхідно відмітити, що найбільша частота запитів припадає на такі країни як Австралія, Канада, Ісландія, Велико-Британія, Італія та інші. При цьому найбільш популярними запитами в пошуковій системі Google є такі «covid-19», «vaccine covid», «covid test», «covid cases». В тренді пошуку є такі теми як – вакцина, симптоми захворювання, тестування на COVID-19, ознаки захворювання.

Зважаючи на це, не є дивним всплеск зацікавленості науковців до цієї тематики, що відбувся одночасно з загостренням ситуації з коронавірусною інфекцією. В сфері адміністрування публічного здоров'я з'явилися напрацювання, що описують процедури, політику та напрями змін для боротьби з такими вірусними інфекціями.

У сучасних умовах дослідження з питань адміністрування публічного здоров'я є вкрай важливими. Серед робіт, що визначають необхідність змін до адмістрування медичних закладів можна виділити публікацію в редакційній колонці *The Lancet* (*The Lancet*, 2020). Редактор журналу закликає до більш посиленого реагування політичних лідерів на загрози хвороби населення на SARS-CoV-2. Визначається потреба кращого забезпечення лікарень ресурсами (обладнання, засобами персонального захисту, ліками) та медичним персоналом, у проведенні системного навчання персоналу лікарень, а не тільки у затвердженні протоколів лікування на коронавірусну хворобу. Автори (*Shamasunder et al.* 2020) визначають, що політика тотального недофінансування охорони здоров'я викликана пануванням неоліберальної приватизації в суспільстві, ідеологічними аспектами та диспропорціями. Вбачається, що надалі урядам країн слід збільшувати обсяги фінансування охорони здоров'я, щоб бути більш адаптованими до епідеміологічних ситуацій (*Chauhan*, 2020; *Maani and Galea*, 2020).

Такі заклики з'являються по всьому світі. В огляді науковців (*Haffajee and Mello* 2020) відмічено повільну та нерівномірну (*unevenly*) реакцію федерального уряду США на поширення вірусу. Багато юрисдикцій США не запровадили вчасно рекомендації CDC щодо соціального дистанціювання. Таким чином, американський підхід до подолання епідемії поступився по ефективності заходам урядів Південної Кореї та Тайваню, що мали централізовану національну стратегію боротьби з хворобою. Системи охорони здоров'я Латинської Америки опинилися недофінансованими, а

політичні помилки лідерів перешкоджали своєчасному підготуванню до загроз COVID-19. В африканських країнах також зреагували з запізненням на поширення хвороби (Massinga Loembé et al., 2020). Багато у чому успіх заходів боротьби з епідеміями залежить від поведінкових аспектів серед населення та усвідомлення ними ступеня загрози повною мірою. У статті (Betsch, 2020) йдеться про необхідність масових та швидких змін поведінки людей спрямованої на соціальне дистанціювання і контроль. У дещо пізнішій роботі розглядаються аспекти носіння масок з метою соціального дистанціювання (Betsch et al., 2020). Багатьма дослідниками наголошується, що для розуміння стану захворюваності, особливостях протікання пандемії та підтримки прийняття рішень з охорони здоров'я населення потребуються інвестиції в аналітику даних та цифровізацію медицини (Betsch, 2020; Smith and Fraser, 2020). Така ж аналітика даних необхідна і для розуміння тенденцій у сфері адміністрування публічного здоров'я. Для виявлення тенденцій та перспектив досліджень у сфері адміністрування публічного здоров'я була сформована вибірка за 2015-2021 рр. з 1240 публікацій у базі даних Scopus, що містить словосполучення «public health administration» в будь-яких складових публікацій: назві публікації, анотації чи в ключових словах. Аналіз вибірки здійснювався засобами візуалізації VOSviewer (версія 1.6.15).

Для попуddови кластерів понять, використовувалися ключові слова, що зустрічалися принаймі 40 разів у публікаціях з виборки. Мінімальний розмір кластеру був обраний у 5 одиниць, проте авторами об'єднувалися малі кластери понять для кращої візуалізації на графіку. Для нормалізації значень застосовувався метод вимірювання сили асоціації понять. Ця вибірка була додатково відфільтрована у базі даних Scopus за словом «сovid» з метою виявлення перспективних досліджень з цієї тематики. Опрацювання вибірки з 106 публікацій, що отримана у такий спосіб, виконувалося за допомогою засобів аналізу бази даних Scopus. У процесі

роботи з публікаціями з питань адміністрування публічного здоров'я, було виявлено чотири кластери.

Перший кластер (синій кластер, рисунок 2.2) здебільшого містить публікації, що присвячені дослідженню гендерних відмінностей між чоловіками та жінками, вікових розбіжностей (між особами поважного віку, середнього віку та підлітками). Переважна більшість публікацій першого кластеру була видана 2018 року.

Для збирання даних такого крос-секторного дослідження в цьому кластері науковцями застосовувалися різноманітні методи, серед яких можна назвати метод контрольованого дослідження, опитування щодо здоров'я, експерименти на людях, інтерв'ю, великі клінічні дослідження, статистичні дослідження та інші методи. Усього у першому кластері міститься 24 терміни. Найбільш згадуваний термін у цьому кластері має 98 зв'язків з іншими термінами серед усіх публікацій (з силою зв'язку лише у 3535 одиниць).

Другий кластер понять (жовтий кластер, рисунок 2.3) з'явився відносно нещодавно через пандемію COVID-19. Починаючи з 2020 року відбувається нарощення кількості публікацій, що присвячені питанням адміністрування публічного здоров'я за умови COVID-19 (рисунок 4). Серед ключових слів є словосполучення «coronavirus infection», «virus pneumonia», «coronavirus disease 2019», «disease outbreaks» та «covid-19».

Також науковцями вивчаються питання планування та контролю поширення коронавірусної інфекції за належного адміністрування у сфері охорони здоров'я. Це підтверджує використанням та поширенням таких словосполучень у публікаціях: «disaster planning», «infections control» та «prevention and control».

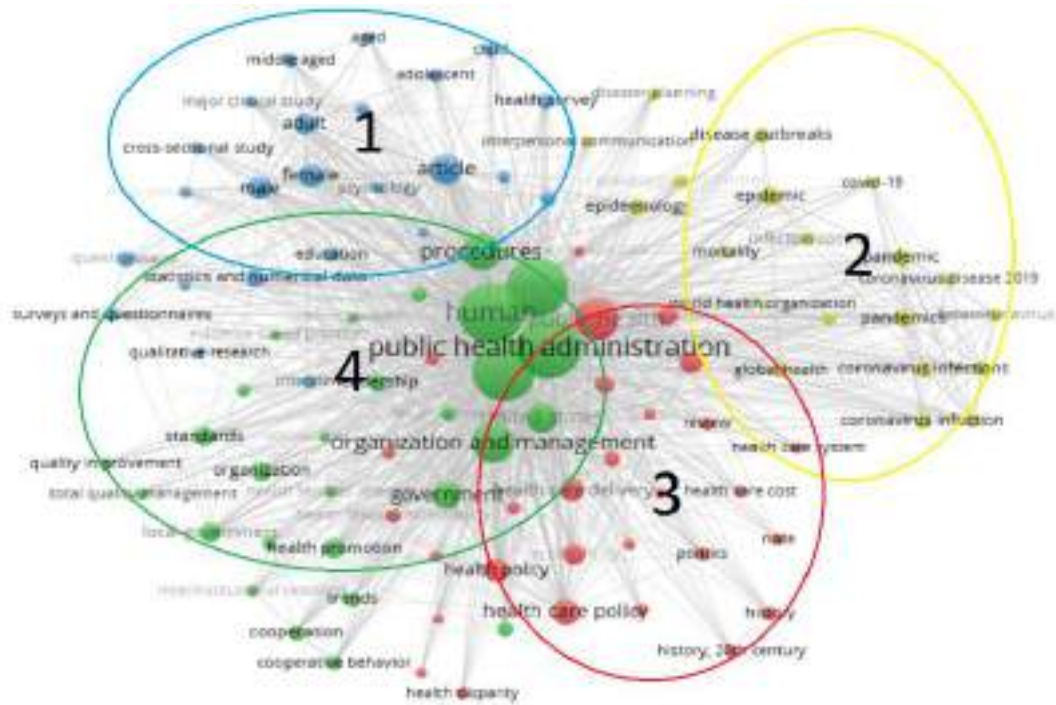


Рисунок 2.2 – Чотири кластери досліджень з «public health administration» (за фільтром TITLE-ABS-KEY) за 2015-2021 pp. (побудовано авторами на основі даних (Scopus, 2021))

Третій кластер у виборці ключових слів (червоний кластер, рисунок 2.2) більше пов'язаний з політикою охорони здоров'я. У кластері зустрічаються такі поняття, як «health care policy», «health care planning», «health care delivery» та «health equity». Усього в кластері нараховується 29 ключових понять. Також, до словосполучень у кластері потрапили і поняття: «health care cost», «financial management» та «economics».

Четвертий кластер (зелений кластер, рисунок 2.2) є найбільш потужним за кількістю зв'язків ключових слів у даній виборці публікацій. Кластер містить 28 термінів, серед яких найвагомішими за силою зв'язку є словосполучення «public health administration», «public health service» та «human». Зрозуміло, що сила зв'язків з терміном «public health administration» є найбільшою, і складає 12396 одиниць. Даний кластер містить також терміни, що описують процедури, стандарти, організацію та менеджмент у сфері публічного здоров'я.

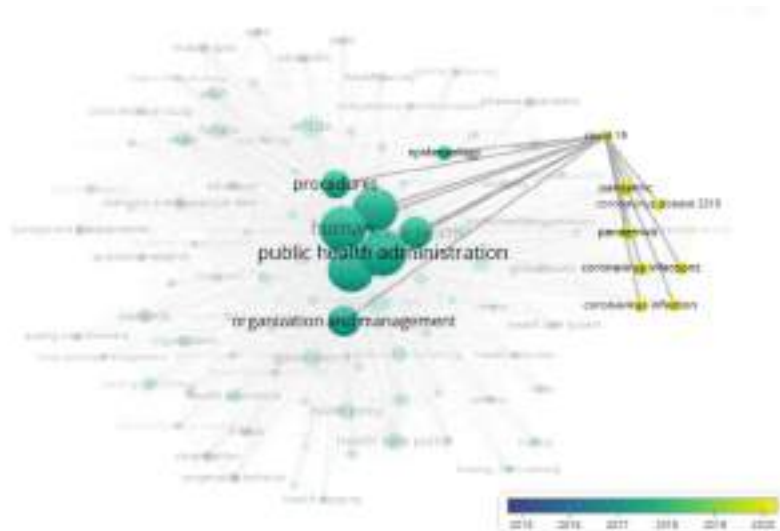


Рисунок 2.3 – Зв’язки поняття «сovid-19» серед кластерів досліджень «public health administration» (за фільтром TITLE-ABS-KEY) за 2015-2021 рр. (побудовано авторами на основі даних (Scopus, 2021))

Досліджуючи більш детально публікації з другого кластеру, варто зазначити пріоритетні сфери наук самих публікацій. Оцінюючи вибірку із 106 публікацій виявилось, що 62,6 % публікацій належать до тематичної галузі «Medicine», 6,5 % до галузі «Biochemistry, Genetics and Molecular Biology», 5,0 % до галузі «Environmental Science», 4,3 % до галузі «Social Sciences» (рис. 2.4). Більше трьох відсотків публікацій було присвячено одночасно питанням «Neuroscience» та «Nursing». У цілому, галузі наук для публікацій досить очікувані.

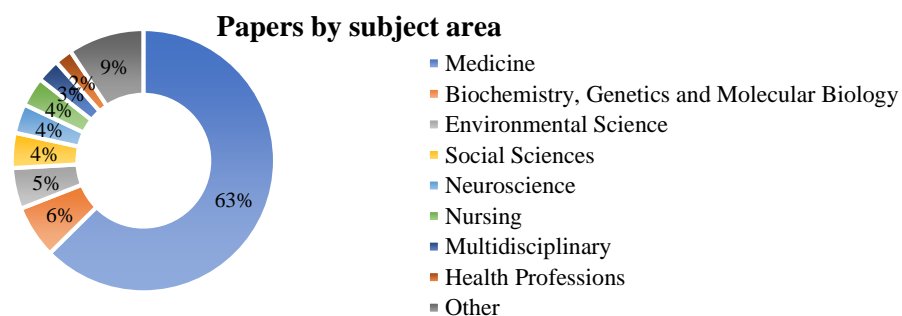


Рисунок 2.4 – Статті за тематикою (за фільтром TITLE-ABS-KEY «public health administration» та «сovid-19»), 2020-2021 рр. (побудовано авторами на основі даних (Scopus, 2021))

Серед країн, де активно виконувались такі дослідження, є як розвинені країни, так і ті, що розвиваються (рис. 2.5). Проте переважна кількість публікацій була виконана науковцями зі США (41,5 % усіх публікацій). Зокрема, за афіліцією установ з Гарварду написано 11 праць (таблиця 2.1). Також до топ-п'яти країн за кількістю публікацій потрапили Великобританія, Австралія, Канада та Китай.

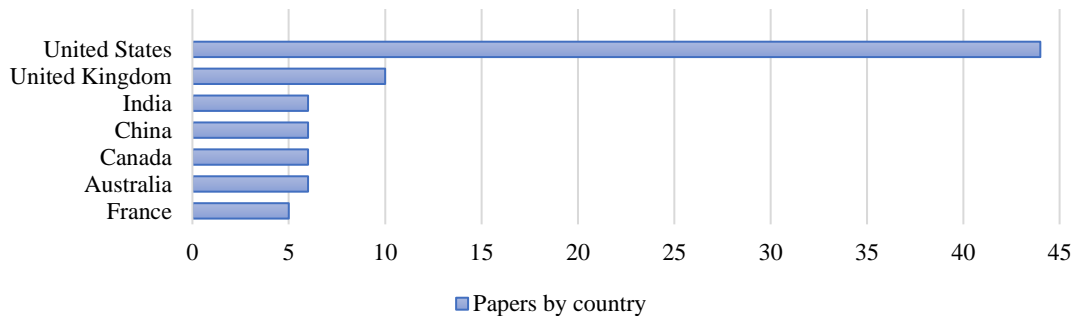


Рисунок 2.5 – Географічна локалізація опублікованих статей (за фільтром TITLE-ABS-KEY «public health administration» та «covid-19»), 2020-2021 рр. (побудовано авторами на основі даних (Scopus, 2021))

Таблиця 2.1 – Статті за афіліцією (за фільтром TITLE-ABS-KEY «public health administration» та «covid-19»), 2020-2021 рр. (побудовано авторами на основі даних (Scopus, 2021))

Афіліція	Країна	Кількість статей
Harvard Medical School	United States	5
Harvard University	United States	3
University of Toronto	Canada	3
The University of North Carolina at Chapel Hill	United States	3
Organisation Mondiale de la Santé	Switzerland	3
Harvard T.H. Chan School of Public Health	United States	3

Розглядаючи науковий доробок окремих науковців, можна аказати на активне поширення досліджень. Незважаючи на новизну та складність тематики, вже було опубліковано по декілька праць такими авторами, як С. Betsch, F.M. Burkle, S. Galea, M.M. Mello, M.Z.M. Nomani. Роботи С. Betsch (за афіліцією University of Erfurt, Germany), S. Galea (Boston University

School of Public Health, United States), та M.M. Mello (Stanford University School of Medicine, United States) є й одними з найбільш цитованих. В своїх дослідженнях вони переважно діляться підходами та процедурами, що були запроваджені в різних країнах для стримування коронавірусної хвороби.

Зростання загальної кількості цитувань є вкладом багатьох наукових шкіл. Проте найбільше послідовників цих праць у США, Великобританії та Китаї. Серед окремих наукових шкіл окремо варто назвати London School of Hygiene & Tropical Medicine (працівниками якої процитовано 18 робіт) та University of Toronto (де досліджено 11 праць) (табл. 2.2).

Проведене дослідження у сфері адміністрування публічного здоров'я показало актуальність робіт, що описують різні аспекти адміністрування медичних закладів з огляду на пандемію COVID-19. Спираючись на результати бібліографічного аналізу, було кластеризовано чотири напрями досліджень. Перший кластер здебільшого містив роботи, що присвячені дослідженню гендерних відмінностей між чоловіками та жінками, вікових розбіжностей (між особами поважного віку, середнього віку та підлітками). У другому кластері понять розглядалися питання адміністрування публічного здоров'я за умови COVID-19. Цей кластер є найбільш новим та з'явився нещодавно.

Серед ключових слів, що використовуються у цьому кластері, є словосполучення «coronavirus infection», «virus pneumonia», «coronavirus disease 2019», «disease outbreaks», та «covid-19». Також в кластері містяться питання планування та контролю поширення коронавірусної інфекції за належного адміністрування у сфері охорони здоров'я. Третій кластер у виборці ключових слів більше пов'язаний з політикою охорони здоров'я. У кластері зустрічаються такі поняття, як «health care policy», «health care planning», «health care delivery», та «health equity». Четвертий кластер є найбільш потужним за кількістю зв'язків ключових слів у виборці публікацій. Кластер містить 28 термінів, серед яких найвагомішими за

силою зв'язку є словосполучення «public health administration», «public health service», та «human». Даний кластер містить також терміни, що описують процедури, стандарти, організацію та менеджмент у сфері публічного здоров'я.

Таблиця 2.2 – ТОП-10 статей за афіліацією (за фільтром TITLE-ABS-KEY «public health administration» та «covid-19»), 2020-2021 рр.

Назва статті	Автори	Кількість цитувань 2020	Кількість цитувань 2021	Всього цитувань
COVID-19: too little, too late?	The Lancet	46	11	57
Thinking globally, acting locally - The U.S. Response to Covid-19	Haffajee R.L., Mello M.M.	45	10	55
How behavioural science data helps mitigate the COVID-19 crisis	Betsch C.	24	8	32
Straining the system: Novel coronavirus (Covid-19) and preparedness for concomitant disasters	Smith N., Fraser M.	18	7	25
COVID-19 in Africa: the spread and response	Massinga Loembe M., Tshangela A., Salyer S.J., Varma J.K., Ouma A.E.O., Nkengasong J.N.	14	5	19
COVID-19 reveals weak health systems by design: Why we must re-make global health in this historic moment	Shamasunder S., Holmes S.M., Goronga T., Carrasco H., Katz E., Frankfurter R., Keshavjee S.	15	3	18
Comprehensive review of coronavirus disease 2019 (COVID-19)	Chauhan S.	10	4	14
COVID-19 and Underinvestment in the Public Health Infrastructure of the United States	Maani N., Galea S.	10	4	14
Latin American healthcare systems in times of pandemic	Litewka S.G., Heitman E.	10	3	13
Social and behavioral consequences of mask policies during the COVID-19 pandemic	Betsch C., Korn L., Sprengholz P., Felgendreff L., Eitze S., Schmid P., Bohm R.	6	6	12
...
Всього		303	123	426

Джерело: побудовано авторами на основі даних (Scopus, 2021).

У подальшому, як очікується, будуть поглиблюватися дослідження щодо адміністрування та фінансового забезпечення медичних закладів, організації належної вакцинації від COVID-19 та оцінювання її наслідків.

2.2. Оцінка інформативності індикаторів стану та тенденцій розвитку епідемії від COVID-19

Важливим інструментом аналізу закономірностей перебігу та наслідків масштабних епідемій інфекційних захворювань, таких як COVID-19, а також планування заходів щодо протидії розповсюдженню інфекції, є показники летальності від інфекційного захворювання. І якщо визначення зазначених показників, а також їх розрахункові формули не викликають наукових дискусій, питання точності оцінки рівня летальності є предметом широкого обговорення як у наукових, так і в медичних колах.

У науковій літературі, присвяченій оцінці летальності від COVID-19, основна увага, як правило, приділяється виявленню основних факторів, що впливають на рівень летальності, точності оцінки (вимірювання) рівня зазначених факторів, удосконалення методик оцінки рівня летальності.

Зокрема, на точність оцінки рівня летальності істотно впливає точність оцінки числа заражених, яка, як правило, значно нижча від справжнього значення внаслідок безсимптомного перебігу хвороби, невиражених симптомів, при яких хворі не звертаються за медичною допомогою, неточності тестів та недостатніх масштабів тестування, помилок діагностики захворювання (Kim et al., 2020; Nishiura et al., 2020; Lau et al., 2021; Niehus et al., 2020). І незважаючи на те, що одним із найбільш точних методів оцінки істинної кількості заражених є серологічне тестування випадкової репрезентативної вибірки (Metcalf et al., 2016; Kriticos et al., 2020; Serology and Early Investigation protocols, nd; Perez-Saez et al., 2021; Stringhini S. et al., 2020; The infection fatality rate of COVID-19 in Stockholm, nd), високі витрати на проведення такого тестування суттєво обмежують можливість його проведення у різних країнах та регіонах світу.

Значні спотворення щодо оцінки рівня летальності від інфекційних захворювань вносять і затримки звітності про випадки захворювання та смертності (Nishiura et al., 2009; Lipsitch et al., 2015). У різних країнах

застосовуються різні методики обліку смертності від COVID-19, що робить несумісними відповідні дані різних країн та проблематичним розрахунок агрегованих по регіонах та країнах світу оцінок рівня летальності.

Однак, незважаючи на важливість та активне обговорення зазначених вище питань оцінки рівня летальності від COVID-19, практично невивченими залишаються деякі фундаментальні закономірності (причини) зміни значень показників летальності у процесі розвитку епідемії COVID-19 з моменту її зародження до моменту завершення. Згідно з цими закономірностями навіть у припущенні, що всі фактори, що визначають рівень летальності від COVID-19, враховані та точно виміряні, ефективне використання показників летальності з метою аналізу та управління заходами щодо запобігання поширенню коронавірусу SARS-CoV-2 та мінімізації наслідків епідемії COVID-19 неможливо без урахування зазначених вище внутрішньосистемних властивостей показників летальності як індикаторів стану епідемії, що розвивається.

Метою дослідження є вивчення властивостей коефіцієнтів летальності від інфекційних захворювань на прикладі COVID-19 як індикаторів стану та тенденцій розвитку епідемії на різних стадіях її еволюції та розробка рекомендацій щодо ефективного їх застосування в аналітичних та управлінських цілях.

У дослідженні використано статистичні дані Центру громадського здоров'я МОЗ України (Центр громадського здоров'я МОЗ України, nd), а також низки міжнародних моніторингових систем (COVID-19 coronavirus pandemic, nd; Coronavirus epidemic monitoring system, nd; WHO Coronavirus (COVID-19) Dashboard. nd), що характеризують поширення епідемії COVID-19 в Україні та інших країнах світу за період спостережень.

Методи системного аналізу використано для визначення структури епідемії як системного явища і виявлення можливих причин

непередбачуваної поведінки показників летальності від COVID-19 на початкових стадіях розвитку епідемії.

Для обґрунтування ключової ролі часових лагів перебігу основних процесів епідемії інфекційних захворювань у формуванні непрогнозованих стрибків рівня коефіцієнтів летальності на ранніх стадіях епідемії використано елементи математичного моделювання та аналізу.

Застосування дедуктивного методу дозволило запропонувати новий показник, що характеризує стан епідемії в цілому, – індикатор прогресу розвитку епідемії, та обґрунтувати доцільність його введення до складу ключових показників епідемії як системи, що еволюціонує.

Загальноприйнятими у медичній статистичній практиці є такі показники тяжкості інфекційного захворювання, включаючи COVID-19, як коефіцієнт смертності від інфекції (infection fatality ratio, IFR), що відображає частку померлих від загальної кількості інфікованих осіб, та коефіцієнт летальності (case fatality ratio, CFR), що характеризує частку померлих серед осіб із підтвердженим діагнозом (World Health Organization et al., 2020). Від організації тестування та діагностики захворювання, а також багатьох інших факторів, значною мірою залежать відмінності в оцінках числа інфікованих та хворих на інфекцію. З урахуванням наявної в Україні, а також в інших країнах, медичної статистики COVID-19 у цьому дослідженні при розрахунку коефіцієнта летальності передбачається, що кількість виявлених інфікованих збігається з кількістю осіб із встановленим діагнозом. Дане припущення ніяк не впливає на основні результати дослідження, але дозволяє абстрагуватись від несуттєвих для даного дослідження властивостей показників летальності.

Відомо, що коефіцієнт летальності від інфекції може бути розрахований за загальною кількістю хворих (у даному випадку вважається рівним числу інфікованих) (I_{TC}) та за кількістю закритих випадків (I_{CC}) (World Health Organization et al., 2020):

$$I_{TC} = \frac{D}{TC}, I_{CC} = \frac{D}{CC}, CC = D + R, \quad (2.1)$$

де TC , D , R , CC – загальна кількість інфікованих (Total Cases), померлих (Dearth) від даного захворювання, одужалих (Recovered), закритих випадків (Closed Cases), відповідно.

Починаючи з перших місяців виникнення епідемії COVID-19, зазначені показники багатьма моніторинговими організаціями розраховувалися щодобово, що нерідко приводило як аналітиків, так і громадськість до збентеження. І це не дивно, оскільки коректне використання цих показників для аналізу епідемій передбачає розуміння того, яке смислове навантаження вони несуть на різних етапах розвитку епідемій.

Логічний аналіз структури епідемії як еволюціонуючого системного явища дозволяє виділити в ньому дві якісно різні складові (підсистеми, групи процесів): (1) поширення інфекції та (2) надання медичної допомоги інфікованим (хворим). Входом першої підсистеми є сприйнятливє до інфекції населення країни. Її виходом є потік інфікованих (TC), який надходить у другу підсистему та є для неї із системних позицій входом. Вихід другої підсистеми (умовно системи охорони здоров'я) утворюють потоки одужалих (R) та померлих (D).

Кількість інфікованих залежить від механізмів передачі вірусу від людини до людини, а також від заходів, що вживаються державою та самим населенням щодо обмеження поширення вірусу. На цій стадії розрізняють латентних (прихованих) та виявлених інфікованих. Співвідношення між ними залежить, зокрема, від заходів щодо діагностування населення. Офіційна статистика оперує кількістю виявлених інфікованих.

Вихід системи надання медичної допомоги інфікованим залежить від багатьох факторів, найважливішими серед яких є ступінь тяжкості перебігу захворювання, забезпеченість обладнанням, медикаментами та персоналом

медичних закладів, якість протоколів лікування та надання медичної допомоги, ступінь навантаження на медичний персонал та ін.

Тут важливо наголосити, що закономірності функціонування обох підсистем є якісно різними. Принципово різні й заходи, що забезпечують управління процесами кожній з них.

З урахуванням таких уявлень стає зрозумілою змістовна наповненість показника летальності I_{TC} . Значення цього показника (див. ф. (1)) залежить від загальної кількості виявлених інфікованих (вихід першої підсистеми є входом другої підсистеми) і загальної кількості летальних випадків (один із двох виходів другої підсистеми), тобто. характеризує діяльність першої та частково другої підсистем. Тут виникає перший логічний феномен. З визначення цього показника прямо витікає, що для «зниження» рівня летальності досить прискорити процес виявлення числа заражених. Це очевидний нонсенс, який не має ніякого відношення до закономірностей розвитку епідемії як системи і, тим більше, управління ходом її розвитку.

Причина цього феномена має системний характер. Справді, зазначений показник летальності, як зазначалося вище, пов'язує результат діяльності однієї підсистеми з одним із двох результатів діяльності другої підсистеми. При цьому кожна з підсистем функціонує за своїми власними закономірностями і насамперед часовими. Зокрема, на початкових етапах розвитку епідемій темпи зростання кількості інфікованих, одужалих та померлих, як правило, суттєво відрізняються. Це часто призводить до суттєвого зниження рівня летальності на початкових етапах розвитку епідемій, на яких зростання кількості виявлених інфікованих зазвичай переважає зростання числа одужалих і померлих.

Показник I_{CC} у цьому відношенні є внутрішньо несуперечливішим і характеризує, образно кажучи, ефективність надання медичної допомоги хворим (ефективність функціонування другої підсистеми), відображаючи питому вагу невдач (летальних результатів) при наданні допомоги хворим у

кількості закритих випадків. Однак і цей показник не позбавлений певних недоліків як індикатор летальності. Основний з них також полягає в різних часових характеристиках процесів одужання та боротьби з хворобою, що завершується летальним кінцем. У початковій фазі епідемії темпи зростання кількості померлих зазвичай перевищують темпи зростання кількості одужалих. Тобто, характерний час переходу інфікованих зі стану виявлених у стан одужалих та/або померлих є різним.

Тому при щодобовому зіставленні одужалих і померлих порівнюються, по суті, різні сутності. Внаслідок цього значення показника летальності I_{CC} на початкових стадіях епідемії часто значно вище, ніж на заключних, про що свідчить динаміка значень показника на прикладі епідемії COVID-19 в Іспанії (див. рис. 2.6, (COVID-19 coronavirus pandemic. Spain, nd). Цей приклад, внаслідок стрибкоподібної та непередбачуваної зміни значень коефіцієнта летальності I_{CC} прямо вказує на неможливість та безглуздість конструктивного застосування даного показника в аналітичних цілях як характеристики поточного стану епідемії на початкових стадіях її розвитку.

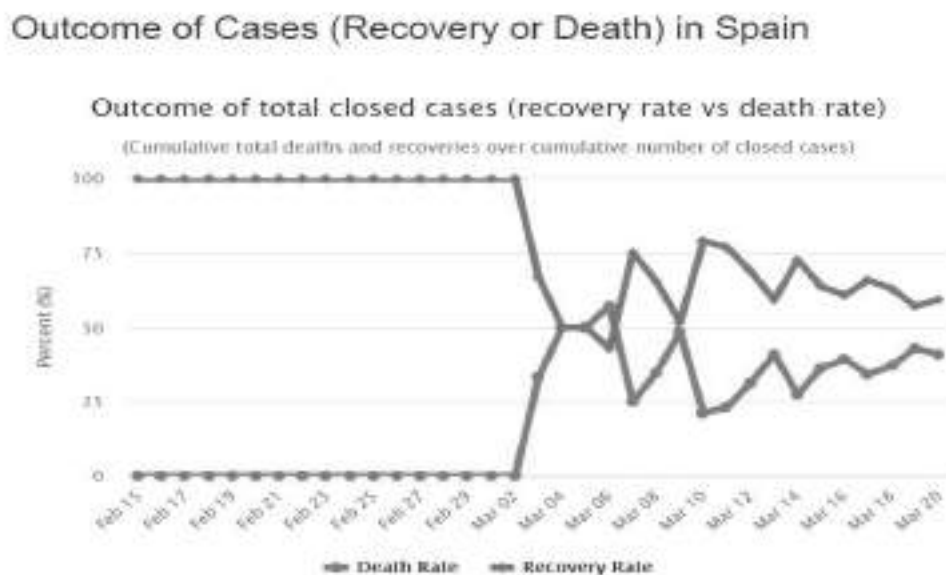


Рисунок 2.6 – Динаміка коефіцієнта летальності Італії у початковій фазі епідемії COVID-19

Така динаміка значень показників летальності зумовлена наступними причинами. При розрахунку рівня летальності I_{TC} зіставляються множини інфікованих і померлих на певну дату t , але при цьому не враховується, що частина інфікованих помере в майбутньому. Таким чином, коефіцієнт летальності I_{TC} за визначенням завжди нижчий за реальний рівень летальності, і ступінь його відхилення від останнього тим вищий, чим більше темп зростання числа інфікованих перевищує темп зростання померлих.

При розрахунку рівня летальності I_{CC} на певну дату t зіставляються множини померлих та закритих випадків (померлих та одужалих), тобто. з розгляду виключається частина інфікованих, які лише згодом поповнять ряди одужалих чи померлих. Це неминуче призводить до завищення рівня летальності. Однак у всіх випадках коефіцієнт летальності I_{CC} не менше коефіцієнта летальності I_{TC} і збігається за значенням з останнім тільки в момент завершення епідемії, коли всі виявлені випадки інфікування будуть закриті.

Розглянемо першопричини зазначеного феномена з допомогою формально строгих міркувань. Як відомо (Wu, et al., 2020), процес поширення інфекцій (залежність кількості інфікованих від часу $f(t)$) добре описується логістичними функціями та їх модифікаціями. Для простоти скористаємося логістичною функцією виду

$$f(t) = \frac{L}{1+e^{-k(t-dt)}}, \quad (2.2)$$

де L , k , dt – параметри, серед яких параметр dt відповідає за зміщення кривої вздовж осі абсцис, а параметр L вказує на максимально можливе значення функції $f(t)$.

Наявність часових лагів між реєстрацією інфікованих, померлих та одужалих у такій моделі знаходить відображення у різних значеннях параметра t_0 логістичної функції $f(t)$.

Розглянемо відношення двох функцій f_1 та f_2 як модель коефіцієнта летальності I_{TC} , припустивши, що $L_1 = 0,1 \times L_2$ (реальний рівень летальності, таким чином, дорівнює 10%) для різних значень параметра dt для функції f_1 . У цій моделі функція f_1 відповідає загальній кількості померлих $D(t)$ як функції часу, а функція f_2 – загальній кількості інфікованих $TC(t)$.

На рис. 2.7 на умовному прикладі показано, як величина часового лага dt впливає графік функції f_1/f_2 .

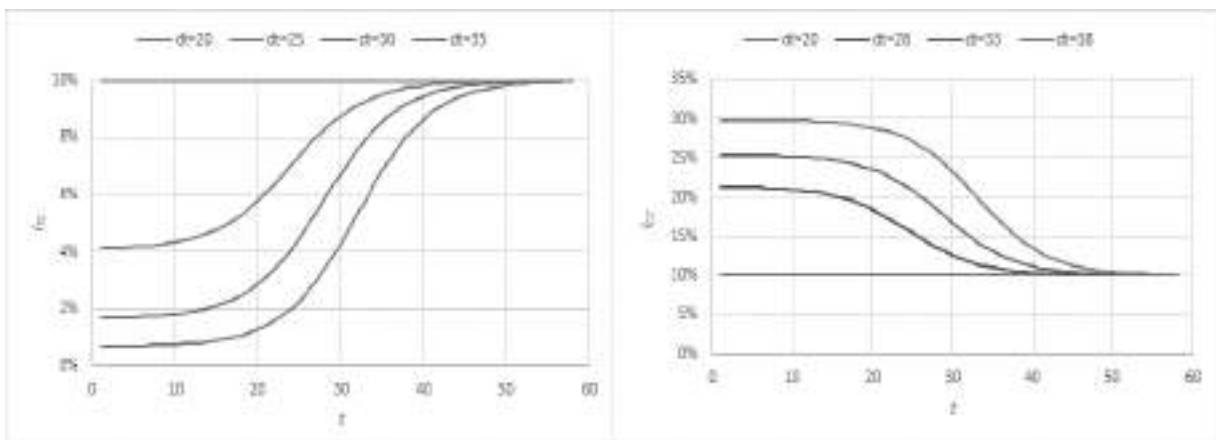


Рисунок 2.7 – Вплив величини часового dt на залежність коефіцієнтів летальності I_{TC} та I_{CC} від часу t

Як видно, при середньому нульовому часовому лазі між реєстрацією хворих та їх смертю значення відношення зазначених функцій як спрощена модель коефіцієнта летальності I_{TC} постійно і точно відповідає реальному рівню летальності. У разі зростання тимчасового лага між реєстрацією інфікованих та їхньою смертю відхилення розрахункового рівня летальності від фактичного на початковій стадії розвитку епідемії швидко зростає. Подібний феномен спостерігається і в поведінці коефіцієнта летальності I_{CC} у випадку, коли часовий лаг між інфікуванням та одужанням більший, ніж часовий лаг між інфікуванням та летальним кінцем (рис. 2.8). Якщо середній на деякому проміжку часу часовий лаг між інфікуванням і летальним кінцем

перевищує часовий лаг між інфікуванням та одужанням, то характер поведінки коефіцієнта летальності I_{CC} є аналогічним характеру поведінці коефіцієнта летальності I_{TC} , який представлено на рис. 2(а). Саме у таких випадках має місце зростання рівня коефіцієнта I_{CC} , який можна спостерігати у реальній дійсності (див. рис. 2.6 вище). Таким чином, саме наявність часових лагів між внутрішніми процесами розвитку епідемій є основною причиною спотвореного відображення реального рівня летальності зазначеними коефіцієнтами. Проте не менш важливим фактором є і абсолютний рівень показників загальної кількості інфікованих, померлих та одужалих. Зазначені показники є накопичувальними, і зі зростанням їх значень у розвитку епідемії вираженість ефекту часових лагів слабшає. Це призводить до того, що наступні спалахи епідемії вже не супроводжуються таким значним рівнем варіабельності коефіцієнтів летальності і, як наслідок, настільки суттєвим спотворенням істинного рівня летальності (рис. 2.8, (COVID-19 coronavirus pandemic. Italy, nd)).

Уже ці найпростіші приклади свідчать про нездатність обох індикаторів реалістично відображати стан епідемії, що розвивається, на її ранніх стадіях, для яких характерні істотні часові неузгодженості між виявленням інфікованих, одужанням хворих і летальними наслідками.

Крім цього, в умовах реальних епідемій потік до медичних установ хворих, а також потоки тих, хто одужав або помер, змінюється в часі за інтенсивністю, що зростає на початку чергових спалахів і знижується у періоди спаду. У структурі хворих є групи з різним рівнем тяжкості перебігу хвороби і, отже, із різною тривалістю госпіталізації.

Реальний рівень летальності різних груп хворих різний і може змінюватися в часі з удосконаленням методів лікування хворих, а також внаслідок перевантажень системи охорони здоров'я. Є й інші чинники, які суттєво ускладнюють характер і, зокрема, часові параметри розвитку епідемій. Саме такими причинами пояснюється той хаос у поведінці

показника I_{CC} , як фігурує на рис. 1 вище, та невідповідність його значень реальному рівню.

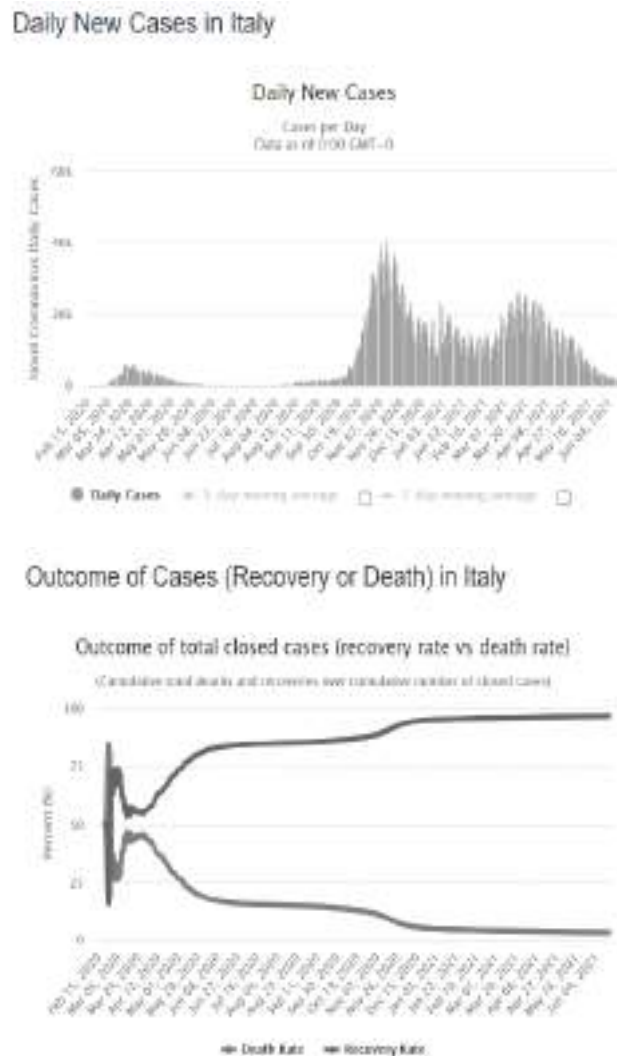


Рисунок 2.8 – Динаміка добового приросту інфікованих та коефіцієнта летальності протягом періоду існування епідемії COVID-19

Усе це свідчить про неможливість точної оцінки рівня летальності за допомогою простих розрахункових формул і необхідність використання зазначених показників з урахуванням їхніх особливостей.

Однак, перш ніж навести основні рекомендації щодо раціонального використання зазначених показників для цілей аналізу, розглянемо

введений авторами у своїх щоденних публікаціях (див., наприклад, (Прогноз розвитку епідемії COVID-19 в Україні, 2020) показник (індикатор) прогресу I_P :

$$I_P(t) = I_{CC}(t) / I_{TC}(t) = (D_t + R_t) / TC_t, \quad \forall t. \quad (2.3)$$

Значення індикатора прогресу належить відрізьку $[0, 1]$, що дорівнює нулю до початку епідемії та одиниці в момент завершення епідемії, коли всі випадки інфікування закриті. Отже, даний індикатор характеризує ступінь завершеності процесу еволюції епідемії від моменту її виникнення до моменту завершення, тобто. частину шляху, що пройдено епідемією у її розвитку до свого логічного завершення.

Оскільки показники I_{TC} і I_{CC} характеризують рівень летальності з різних позицій, а показник I_P – їхнє співвідношення, то для поточної оцінки стану епідемії доцільно одночасне використання всіх зазначених індикаторів.

Як видно із діаграми на рис. 2.9, за траєкторіями цих показників чітко простежуються загальні тенденції розвитку епідемії у часі.

Виявлені особливості динаміки показників летальності на різних стадіях розвитку епідемії COVID-19 нерідко є основою для маніпуляцій суспільною думкою та недостовірного відображення реальної ситуації. Так, наприклад, при несприятливому розвитку епідеміологічної обстановки, особливо в періоди чергових спалахів епідемії, у звітах та зведеннях нерідко публікуються значення коефіцієнта летальності I_{TC} , який у подібних умовах суттєво занижує рівень реальної летальності. З такою ж метою вкрай рідко використовують коефіцієнт летальності I_{CC} , який за визначенням, тобто. завжди, дає оцінку зверху істинному рівню летальності.

Рівень показників летальності I_{TC} та I_{CC} схильний до значних флуктуацій на початковій стадії розвитку епідемії інфекційних захворювань

або при чергових спалахах таких захворювань, що робить ці показники у таких випадках непридатними для оцінки істинного рівня летальності.

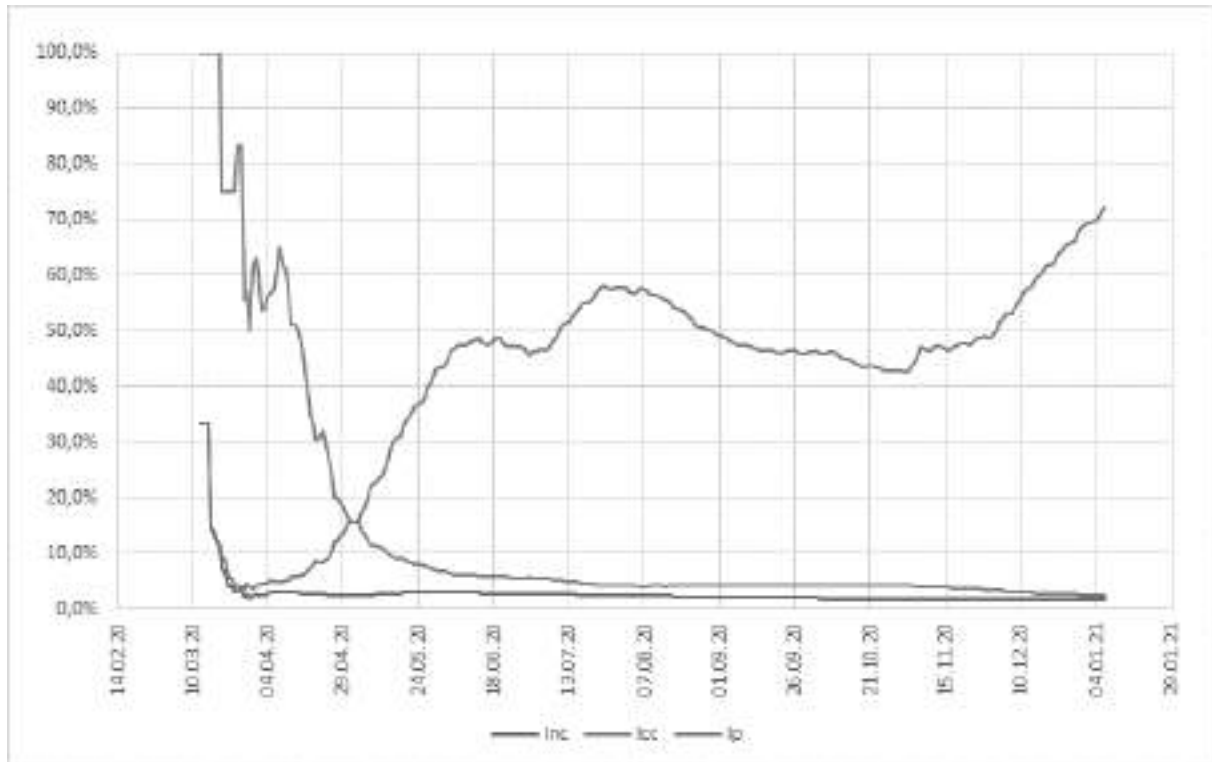


Рисунок 2.9 – Динаміка коефіцієнтів летальності та індикатора прогресу епідемії COVID-19 в Україні

Основні причини такої поведінки зазначених показників криються у відмінності часових характеристик процесів виявлення інфікованих, госпіталізації хворих, їх одужання та завершення хвороби летальним кінцем.

Виразність даного ефекту знижується зі зростанням абсолютних значень таких кумулятивних показників епідемії, як загальна кількість інфікованих (хворих), одужалих і померлих, тобто. із зростанням масштабів епідемії.

Показник летальності I_{TC} дає оцінку рівню летальності «знизу» і має тенденцію до асимптотичного наближення до істинного рівня летальності в

міру згасання епідемії. Показник детальності I_{CC} дає оцінку «згори» і, як тенденція, асимптотично наближається до істинного рівня летальності з наближенням епідемії до завершення. У момент завершення епідемії значення обох показників летальності збігаються та характеризують реальний фактичний фінальний рівень летальності від відповідного інфекційного захворювання.

Зазначені вище особливості динаміки значень показників летальності I_{TC} та I_{CC} , а також їхня взаємозалежність, свідчать про доцільність характеристики летальності від цього чи іншого інфекційного захворювання у розвитку епідемії сумісно не лише за допомогою поточних значень цих показників, а й за допомогою траєкторій їх зміни. Роздільне використання значень показників I_{TC} і I_{CC} дає спотворену картину рівня летальності і може бути використане як інструмент свідомого або неусвідомленого введення в оману громадськості, а також осіб, що приймають рішення. Індикатор прогресу епідемії I_P , який є похідним від зазначених показників летальності, має самостійне інформаційне наповнення, відображаючи у відсотках рівень завершеності процесу еволюції епідемії з моменту її зародження до моменту припинення поширення захворювання і закриття всіх випадків хвороби. Разом із показниками летальності він утворює логічну групу тісно взаємопов'язаних показників, сумісне використання яких дозволяє дати більш точну оцінку рівню летальності від інфекційного захворювання у динаміці. Найбільш повно показники летальності I_{TC} , I_{CC} та індикатор прогресу I_P характеризують рівень летальності від COVID-19 у таких випадках:

– коли тенденції розвитку епідемії в цілому сформувалися, а також на завершальній стадії епідемії, коли значення зазначених показників як тенденція наближаються («згори» та «знизу») до істинного значення;

– при розрахунку значень цих показників із відносно великою періодичністю;

– при оцінці рівня летальності на значних (за чисельністю інфікованих) територіях.

2.3. Вплив регіонального розвитку на перебіг пандемії в Україні

Реформа децентралізації в Україні, яка була розпочата у 2014 році істотно збільшила роль регіонального розвитку для загального національного розвитку України (Кабінет Міністрів України - Реформа децентралізації). Беззаперечним залишається той факт, що в Україні залежності від ресурсів та можливостей кожної громади буде по-різному розвиватись та фінансуватись медицина, охорона навколишнього середовища, освіта тощо.

Актуальність дослідження питань регіонального розвитку України підтверджується великою увагою українських науковців: у роботі (Возняк, 2015) детально розглянуто різні моделі та стратегії регіонального розвитку; автори (Приходченко, 2018) оцінили властивості розвитку регіонів, що забезпечить комплексне функціонування кожного окремого регіону України; у роботі (Корнієвський, 2020) досліджуються вплив глобалізації на структуру відносин між регіонами. Також, цікавим є дослідження (Данилевич, 2021), що присвячено питанням місцевого самоврядування, роль якого зростає з запровадженням реформи децентралізації. Ще у науковій роботі (Тодорова, 2019) також наголошено на збільшенні ролі децентралізованої влади по регіонах. (Дзядзіна, 2019) наголошує, що необхідно шукати ефективну пропорцію впливу різних рівнів влади для врахування специфіки регіонального розвитку. Наукове дослідження (Sytnykov & Meleshchenko, 2019) присвячено обґрунтуванню необхідності проведення регіональної інноваційної політики для збільшення привабливості кожного регіону у розрізі залучення інвестицій.

Дійсно регіональний розвиток з запровадженням реформи децентралізації набув особливої уваги серед науковців України, проте пандемія Covid-19 внесла свої корективи у наукові інтереси багатьох науковців. Зокрема, (Гуцало, 2021) у своїй науковій праці ґрунтовно дослідили доцільність взаємодії різних регіональних інституцій, що забезпечують спільну боротьбу з пандемією. Робота (Сторонянська, & Беновська, 2021) присвячена оцінці різних детермінант в умовах пандемії, що сприяють регіональному розвитку. Науковці (Сало & Базелюк, 2021) виокремлюють у своїй праці особливий вплив пандемії саме на ринок праці, особливо у регіональному розрізі.

Аналіз наукових праць дає змогу виділити те, що найбільший вплив на регіональний розвиток здійснюють соціальні, політичні, екологічні, демографічні, технологічні та економічні фактори. Одночасно зі збільшенням ваги місцевого самоврядування в Україні відбувається диференційований перебіг пандемії. Підтвердженням цього факту є статистичні дані: у Кіровоградській області з початку пандемії до 24.02.2022 було зареєстровано 43,5 тис. осіб, що складає 4,8% наявного населення, а у Сумській області 180,1 тис. населення, що складає 17,4% населення.

Отже, метою дослідження є порівняння диференціації стійкості регіону до пандемії Covid-19 від регіонального розвитку, у розрізі економічної, медичної та екологічної складової.

Для дослідження впливу регіонального розвитку на перебіг пандемії Covid-19 було сформовано статистичну базу дослідження просторових показників по кожній області України та м. Київ з чотирьох груп показників: економічний розвиток, охорона навколишнього середовища, стан готовності медичних закладів до викликів пандемії, стійкість населення до Covid-19. До показників охорони навколишнього середовища на 2020 рік віднесено: поточні витрати на охорону навколишнього природного

середовища за регіонами, млн. грн., капітальні інвестиції на охорону навколишнього природного середовища, тис. грн., викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря від стаціонарних джерел викидів, обсяг відходів, накопичених протягом експлуатації, у спеціально відведених місцях та об'єктах, утворення відходів, вхідні дані наведені у таблиці 2.3.

До показників, що демонструють стан готовності медичних закладів до викликів пандемії, у 2018 році віднесено: кількість лікарняних ліжок; кількість лікарів, кількість інфекціоністів, терапевтів та педіатрів; кількість ліжок, забезпечених подачею кисню (централізовано та кисневими концентраторами); всього ліжок інтенсивної/реанімаційної терапії; всього апаратів ШВЛ – представлено у таблиці 2.4.

Таблиця 2.3 – Вхідні дані охорони навколишнього середовища, 2020 рік

Область	Поточні витрати на охорону навколишнього природного середовища за регіонами, млн грн	Капітальні інвестиції на охорону навколишнього природного середовища, тис. грн	Викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря від стаціонарних джерел викидів, тис. т	Обсяг відходів, накопичених протягом експлуатації, у спеціально відведених місцях, тис. т	Утворення відходів, тис. т
Вінницька	400794	182053	78	4385	1558
Волинська	328115	32643	5	7384	630
Дніпропетровська	14245959	5103871	535	11345562	309398
Донецька	5581496	3099241	751	800156	26981
Житомирська	216263	11871	12	5638	397
Закарпатська	283959	24766	3	2431	145
Запорізька	3317777	902925	156	271346	5531
Івано-Франківська	854291	267585	140	6744	1730
Київська	1408231	285410	67	95588	2154
Кіровоградська	254414	48486	11	4651	499
Луганська	512719	43473	36	56862	260
Львівська	771487	165137	76	282581	3121
Миколаївська	977772	331436	11	58530	2502
Одеська	923032	124768	43	13008	456
Полтавська	1460922	364418	46	2500154	98051
Рівненська	569712	51227	10	25100	886
Сумська	713905	85936	21	35911	729
Тернопільська	72604	36201	10	611	280
Харківська	2041843	706837	94	10834	1488
Херсонська	192799	11035	18	1408	91
Хмельницька	380269	60990	18	9480	501
Черкаська	303975	42892	51	7505	1124
Чернівецька	242609	79942	2	3567	209
Чернігівська	440794	49455	21	9114	498
м.Київ	4836460	1127051	26	76710	3154

Індикатори, що характеризують стійкість населення до Covid-19, станом на 20.02.2022 року: чисельність населення, що отримали дві дози вакцини, всього інфікованих на 1 тис. осіб населення регіону; кількість смертельних випадків, спричинених Covid-19, на 1 тис. осіб населення регіону; наразі хворіють (Рада національної безпеки і оборони України), представлено у таблиці 2.5.

Таблиця 2.4. Стан готовності медичних закладів до пандемії, 2018 рік

Область	Всього ліжок, шт	Кількість лікарів, осіб	Інфекціоністи, терапевти та педіатри, осіб	Кількість ліжок, забезпечених подачею кисню (централізовано та кисневими концентраторами), шт	Усього ліжок інтенсивної/реанімаційної терапії, шт	Усього ШВЛ, шт
Вінницька	2577	1599	233	3048	238	295
Волинська	3633	1646	252	1608	143	170
Дніпропетровська	3905	1445	205	4103	234	498
Донецька	3324	986	143	3364	208	332
Житомирська	2639	1693	221	2469	219	196
Закарпатська	5017	2172	307	1797	157	214
Запорізька	4596	2151	321	2365	243	443
Івано-Франківська	4205	2361	327	2949	237	244
Київська	3054	1138	164	2645	201	210
Кіровоградська	1899	618	89	1050	54	62
Луганська	1853	690	98	1432	89	160
Львівська	6532	3273	373	3705	263	318
Миколаївська	1304	664	114	1888	174	181
Одеська	2877	1454	237	2594	293	364
Полтавська	2444	872	129	2045	190	313
Рівненська	2051	885	133	1378	110	122
Сумська	2261	1109	165	1606	83	155
Тернопільська	4377	2600	397	1918	231	209
Харківська	4293	1813	316	4864	252	342
Херсонська	2263	902	166	1967	143	195
Хмельницька	1459	951	139	2237	152	198
Черкаська	2014	852	103	2806	152	178
Чернівецька	3299	1709	243	1791	140	175
Чернігівська	3054	1040	132	1369	142	153
м.Київ	4544	2814	281	3774	360	514

Детермінанти, що вказують на економічний регіональний розвиток у 2020 році: валовий регіональний продукт, млн грн; обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємств, млн грн; чистий прибуток (збиток),

млн грн; обсяг реалізованих послуг, тис. грн; оптовий товарооборот, тис. грн, представлено у таблиці 2.6.

Вхідний масив даних містить абсолютні величини, які мають різну природу та розмірність. Для подальшого ефективного згортання у інтегральні індекси є необхідність проведення нормалізації даних, яка дає можливість привести їх до співставного вигляду в інтервалі від нуля до 1, де найкращому значенню з усіх регіонів буде відповідати 1, і навпаки – 0.

Таблиця 2.5. Вразливість населення до Covid-19, 20.02.2022 рік

Область	Чисельність населення, що отримали дві дози вакцини, осіб	Всього інфікованих на 1 тис. осіб населення регіону;	Кількість смертельних випадків, спричинених Covid-19, на 1 тис. осіб населення регіону;	Наразі хворіють, осіб на 1 тис. осіб населення регіону
Вінницька	38,311	9,829	0,233	1,378
Волинська	32,207	12,666	0,233	1,395
Дніпропетровська	44,490	9,553	0,303	1,279
Донецька	15,593	5,199	0,136	0,610
Житомирська	38,334	16,106	0,297	2,230
Закарпатська	25,913	8,936	0,217	1,362
Запорізька	36,329	12,873	0,355	1,306
Івано-Франківська	31,216	13,363	0,255	2,165
Київська	47,268	12,363	0,277	1,216
Кіровоградська	35,406	4,820	0,191	0,796
Луганська	13,146	3,707	0,112	0,554
Львівська	40,367	12,143	0,264	2,449
Миколаївська	36,940	12,985	0,320	1,645
Одеська	36,144	13,643	0,250	3,162
Полтавська	46,327	12,926	0,307	1,503
Рівненська	36,530	14,813	0,220	1,279
Сумська	42,160	17,420	0,307	2,537
Тернопільська	35,710	14,187	0,232	2,312
Харківська	42,050	11,657	0,263	1,575
Херсонська	37,141	10,468	0,286	2,114
Хмельницька	36,401	16,178	0,299	2,458
Черкаська	42,904	13,767	0,252	1,394
Чернівецька	33,261	16,789	0,368	2,078
Чернігівська	40,672	12,940	0,284	1,682
м.Київ	63,167	14,614	0,301	2,148

Дані просторові і незалежні один від одного, тому для них доцільно застосувати мінімаксну нормалізацію для стимуляторів по формулі (2.4), та для дестимуляторів формулу (2.5):

$$x_{ij}^* = \frac{x_{ij} - x_{imin}}{x_{imax} - x_{imin}} \quad (2.4)$$

$$x_{ij}^* = 1 - \frac{x_{ij} - x_{imin}}{x_{imax} - x_{imin}} \quad (2.5)$$

де, x_{ij} - вхідне абсолютне значення і-го показника, j-го регіону, $i = 1..20$, $j = 1..25$.

Таблиця 2.6. Вхідні показників економічного розвитку регіону, 2020 рік

Область	ВРП, млн грн	Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємств, млн грн	Чистий прибуток (збиток), млн грн	Обсяг реалізованих послуг, тис. грн	Оптовий товарооборот, тис. грн
Вінницька	135867	201317,3	3229,2	3138364,1	30701150,0
Волинська	77404	178508,7	1883,2	1943195,2	65907410,3
Дніпропетровська	398732	1100314,4	35354,5	17168945,9	207136736,8
Донецька	206309	376767,3	-10274,0	4995835,4	56132806,6
Житомирська	91365	119234,6	2194,8	1694962,1	18053954,3
Закарпатська	62022	64377,3	-917,8	2060958,1	10984291,2
Запорізька	167260	303267,4	871,8	3817298,5	47905670,8
Івано-Франківська	90398	126580,9	-2981,9	4766271,8	31970319,3
Київська	242406	579023,0	4631,1	9346006,2	149793148,2
Кіровоградська	75208	121685,7	4043,1	2281226,1	29986778,8
Луганська	43204	45795,1	-8902,1	620823,8	5681744,7
Львівська	236254	440679,9	-455,2	10752308,1	84299054,6
Миколаївська	96648	169257,4	-1758,4	5631545,9	48576863,1
Одеська	220242	450205,0	-7364,3	18117698,3	124779799,7
Полтавська	188424	304845,1	22874,7	3579395,5	31480089,0
Рівненська	71901	81691,9	-1885,4	1505847,1	14074866,7
Сумська	80432	118614,8	9103,9	2329504,9	17425458,3
Тернопільська	62661	84653,5	2924,0	2884645,2	13849508,7
Харківська	257805	439280,4	10900,5	9772158,1	85847687,3
Херсонська	68467	82319,6	-535,1	1388081,4	11338118,5
Хмельницька	96380	126054,5	4750,5	1525048,4	20633202,1
Черкаська	108822	215070,4	2467,0	2764616,5	47086157,4
Чернівецька	45054	39498,6	1218,5	959959,8	8482438,1
Чернігівська	84068	114549,6	11050,1	2017840,4	18398848,2
м.Київ	1014693	4166278,3	-14367,8	107247143,7	1282032744,5

Для формування узагальненої характеристики кожної сфери дослідження розраховано композитний інтегральний показник. Серед двох методів – застосування середнього арифметичного чи середнього геометричного, для отриманих нормалізованих даних середнє геометричне

значення застосувати недоцільно, адже нульові значення одного показника із великої кількості нівелюють значення інших – перетворюючи інтегральне значення також на нуль. Отже, застосовано формулу (2.6) кожної досліджуваної сфери окремо:

$$I = \frac{\sum_{j=1}^n x_j}{n} \quad (2.6)$$

На основі розрахованих композитних інтегральних індексів регіонального розвитку було побудовано пелюсткову діаграму, рисунок 2.10, на якій зображено числові значення економічного розвитку, охорони навколишнього середовища, стан готовності медичних закладів до викликів пандемії та стійкість населення до Covid-19 по областях України. Чим ближче значення до 1, тим краще значення відповідного показника.



Рисунок 2.10 – Діаграма значень інтегральних показників економічного розвитку, охорони навколишнього середовища, стан готовності медичних закладів до викликів пандемії, стійкість населення до Covid-19 по регіонах

Аналіз діаграми дає змогу зробити висновок, що стан захисту навколишнього середовища для більшості областей знаходиться на рівні 0,6; найгірший стан у Дніпропетровській області 0,45 та Полтавській області – 0,51. Навпаки ж найкращі показники мають м. Київ – 0,7 та Запорізька область – 0,63. Стосовно медичної сфери – то значення по Україні мають великий розмах: від 0,01 до 0,81, а середнє значення по всіх регіонах знаходиться на рівні 0,38. Зокрема, аномально низький рівень готовності медичних закладів до епідеміологічних загроз мали Кіровоградська область(0,01), Луганська (0,09), Рівненська (0,13), Миколаївська (0,16) та Сумська (0,17). Тобто, медичні заклади у цих областях були найгірше оснащені обладнанням, що було необхідно з перших днів пандемії (апарати штучної вентиляції легень, ліжка, що забезпечені подачею кисню тощо) та мали недостатню кількість медичних робітників, що могли забезпечити догляд за хворими при різкому їх збільшенні. Львівська область (0,81), м. Київ (0,79) та Харківська область (0,67) мали на момент початку пандемії найкращу готовність до різкого збільшення захворюваності, у порівнянні з іншими регіонами України.

Стосовно стану регіональної економіки на рисунку 2.11, то вона також має достатньо великий розмах значень, від 0,02 до 0,8, при чому середнє значення знаходиться на рівні 0,14. Зокрема переважна кількість областей має досить низькі значення економічного розвитку, а концентрація коштів, високий рівень товарообороту та обсягу реалізованих послуг зосереджені у м. Київ. Для кращої оцінки економічного стану інших регіонів, м. Київ – приймемо за 1, а при нормалізації даних економічної складової виключимо із дослідження. В результаті проведеного перерахунку розмах значень, від 0,007 до 1, при чому середнє значення зросло до 0,27. Найкращі результати має Дніпропетровська область(0,98), Київська (0,52) та Одеська (0,51). Навпаки, найгірші – Луганська(0,007), Закарпатська (0,078) та Чернівецька (0,058) області.

Аналіз отриманих розрахованих значень стійкості населення України до Covid-19 по регіонах має розмах від 0,21 до 0,75, середнє значення 0,45. Найкращий показник має Луганська область(0,75), Кіровоградська (0,74) та Донецька (0,7). Для збільшення якості отриманих результатів прирівнюємо результати цих трьох областей до 1 та вилучимо на етапі нормалізації, адже Луганська та Донецька області на момент проведення дослідження знаходяться частково у тимчасовій окупації, через що статистичні дані можуть бути викривленими і не відповідати дійсності. В результаті проведеного перерахунку значень стійкості населення України до Covid-19 по регіонах має розмах від 0,21 до 1, середнє значення 0,58. Найменше значення мають Чернівецька(0,21), Сумська(0,29) та Хмельницька (0,31) область, а достатньо великі значення, крім зазначених вище регіонів мають Вінницька(0,76), Закарпатська(0,73) та Дніпропетровська(0,71) області.

По результатам інтегральних показників економічного розвитку, охорони навколишнього середовища, стану готовності медичних закладів до викликів пандемії, стійкість населення до Covid-19 по регіонах побудовано рейтинг областей України по останньому показнику, для оцінки впливу саме на резильєнтність до пандемії. З 25 регіонів України побудовано 5 груп саме за значенням інтегрального індексу стійкості населення до Covid-19, наочне зображення стану кожної з областей представлено у вигляді пелюсткових діаграм, рисунки 2.11-2.15.

Аналіз отриманих результатів за першою групою областей, що мають найгірші показники кількості хворих та померлих від Covid-19, до яких входять Чернівецькій, Сумській, Хмельницькій, Житомирській та Одеській області дає змогу зробити висновок, що показники екології містяться на рівні середніх по Україні, медична сфера має різні рівні розвитку, економіка у більшості на рівні нижче середнього. Зокрема, найкраще значення з цих п'яти областей по всіх чотирьох досліджуваних показниках має Одеська область. Серед решти областей першої групи відслідковується прямий

зв'язок саме між рівнем економічного розвитку та рівнем стійкості від Covid-19.

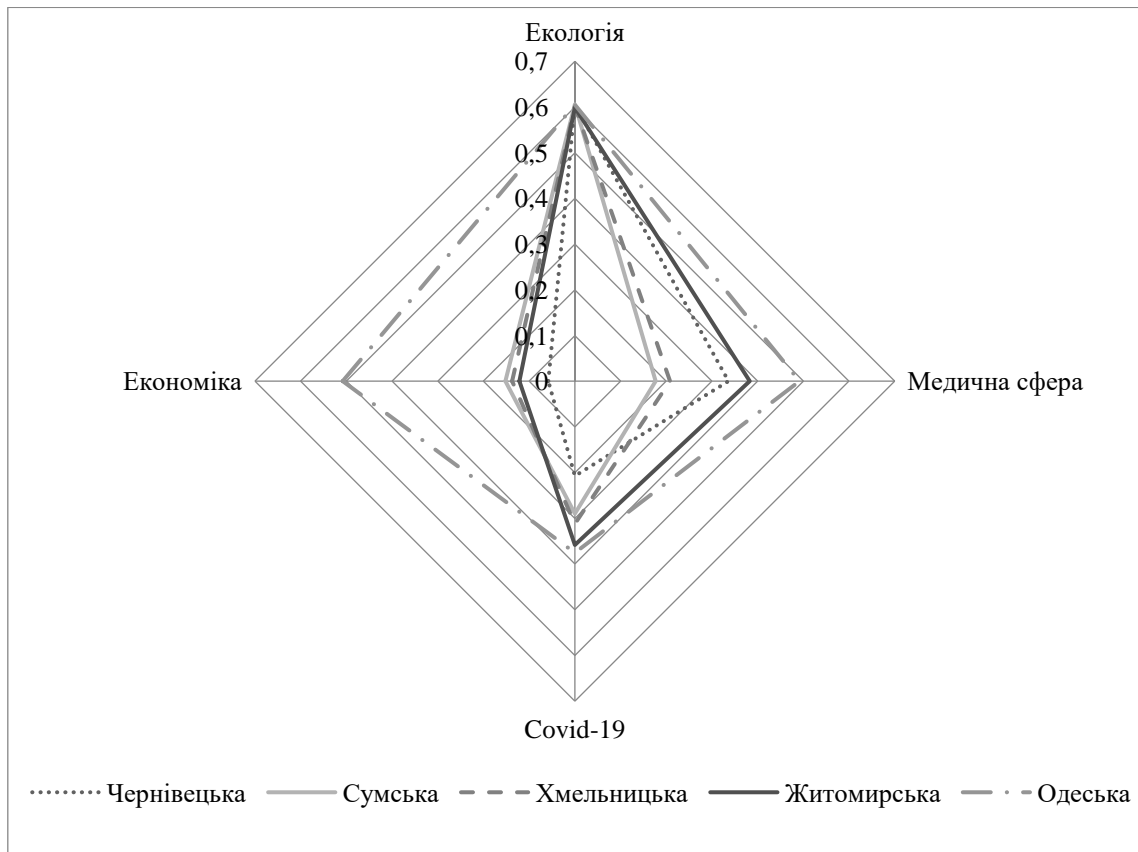


Рисунок 2.11– Вплив регіонального розвитку на перебіг пандемії в Чернівецькій, Сумській, Хмельницькій, Житомирській та Одеській областях

Для чотирьох областей із п'яти, також підтверджується наявність прямої залежності між розвитком медичної сфери та резильєнтності населення до Covid-19, виключенням є Чернівецька область, для якої значення стійкості населення України до Covid-19 є найнижчим серед усіх регіонів, проте рівень розвитку медицини дорівнює середньому значенню по Україні. Стан захисту навколишнього середовища у даній групі є сталим значенням і не впливає на перебіг пандемії.

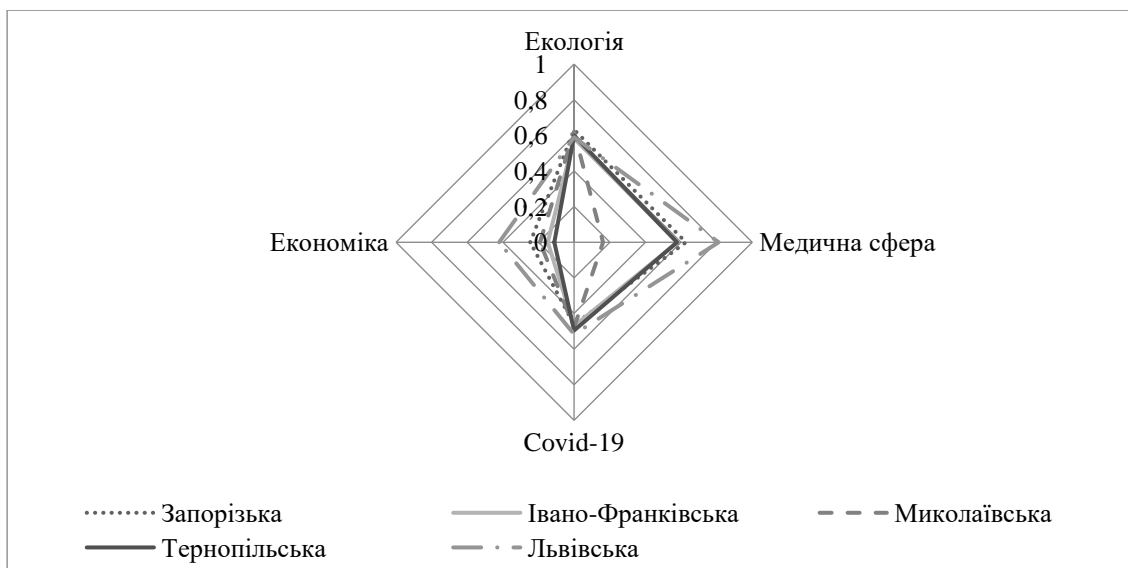


Рисунок 2.12 – Вплив регіонального розвитку на перебіг пандемії в Запорізькій, Івано-Франківській, Миколаївській, Тернопільській та Львівській областях

Аналіз отриманих результатів за другою групою областей, що мають показники кількості хворих та померлих від Covid-19 у межах 0,46-0,52, до яких входять Запорізька, Івано-Франківська, Миколаївська, Тернопільська та Львівська області, в яких показники екології мають середнє значення, медична сфера має значення вищі за середнє, а економіка переважно на середньому рівні. Зокрема, найкраще значення з цих п'яти областей по всіх чотирьох досліджуваних показниках має Львівська область, крім того значення готовності медичних закладів є найбільшим серед усіх областей України. Тобто, показники Львівської області також підтверджують гіпотезу, стосовно наявності зв'язку між станом медико-соціального захисту населення, рівнем розвитку регіональної економіки та стійкістю населення по викликів пандемії. Серед решти областей другої групи відслідковується прямий зв'язок саме між рівнем економічного розвитку, станом екології та рівнем стійкості населення до Covid-19.

Найгіршими показниками по чотирьох напрямках у даній групі відрізняється Миколаївська область.

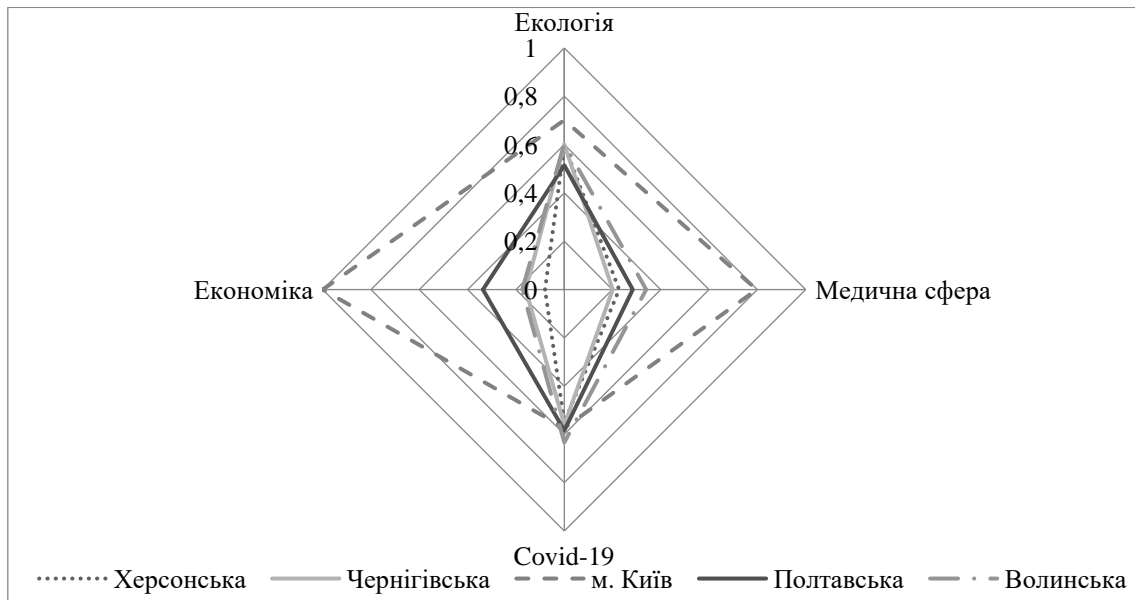


Рисунок 2.13 – Вплив регіонального розвитку на перебіг пандемії в Херсонській, Чернігівській, Полтавській, Волинській областях та м. Київ

Аналіз отриманих результатів за третьою групою областей, що мають показники кількості хворих та померлих від Covid-19 у межах 0,55-0,64, до яких входять Херсонська, Чернігівська, Полтавська, Волинська області та м. Київ, дає змогу зробити висновок, що показники екології мають середнє значення, медична сфера та економіка мають значення нижчі за середнє, за виключенням м.Київ. Зокрема, найкраще значення з цих п'яти регіонів по всіх чотирьох досліджуваних показниках має м.Київ, рівень за усіма показниками, крім перебігу пандемії є рекордними по усій країні. Найгіршими показниками по більшості напрямів у даній групі відрізняється Херсонська область, бо має дуже низьке значення розвитку регіональної економіки та готовності медичних закладів. Також у цій групі підтверджується гіпотеза, що зі збільшенням економічного розвитку регіону та станом готовності медичних закладів до епідеміологічних викликів

збільшується стійкість населення до пандемії для чотирьох областей, виключенням є м. Київ.

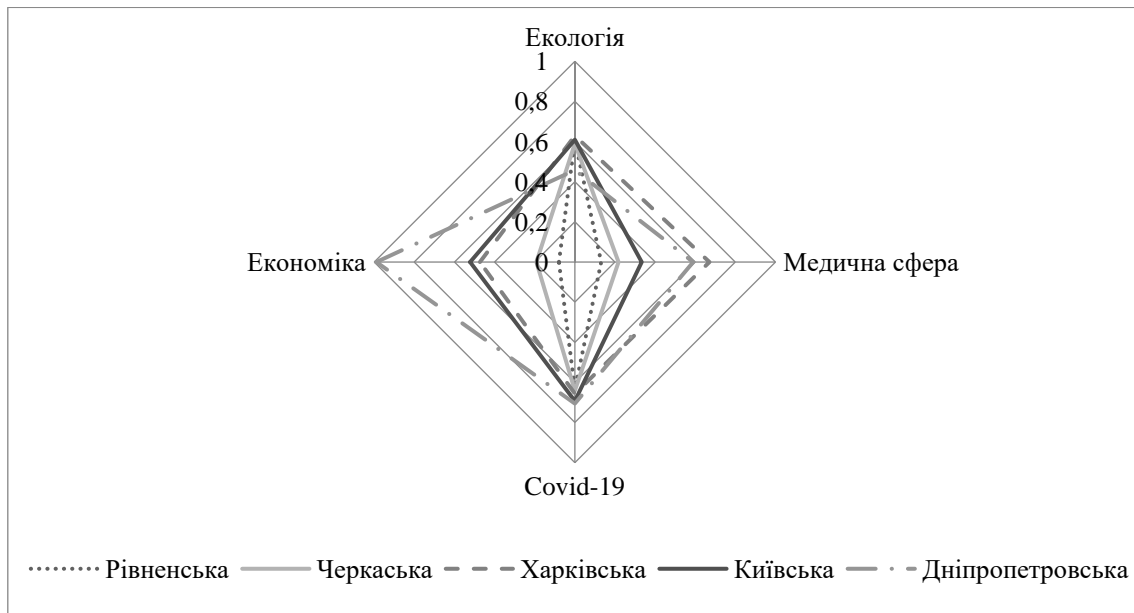


Рисунок 2.14 – Вплив регіонального розвитку на перебіг пандемії в Рівненській, Черкаській, Харківській, Київській та Дніпропетровській областях

Аналіз отриманих результатів за четвертою групою областей, що мають показник стійкості до Covid-19 у межах 0,64-0,71, до яких входять Рівненська, Черкаська, Харківська, Київська та Дніпропетровська області, дає змогу зробити висновок, що при відносно непоганому значенні стійкості до пандемії показники екології мають середнє значення для всіх областей, крім Дніпропетровської; медична сфера має достатньо різні значення від найнижчого значення у Рівненській області до найвищого по країні – Харківської області; розвиток економіки має розмах у 0,91 тільки в межах групи, що майже дорівнює розмаху по всій країні. Зокрема, найгіршими показниками відзначається Рівненська область як по показникам розвитку економіки так і готовності медичних закладів. Навпаки ж, найкращі значення серед областей четвертої групи має Харківська область, зокрема,

найбільші значення по Україні як економічної складової, так і готовності медичних закладів до епідеміологічних викликів, стан навколишнього середовища також перевищує середнє значення по Україні. Харківська область, хоч і не має найбільше значення стійкості до пандемії, вона є взірцево розвинутою і різних напрямках. Також, у четвертій групі є Дніпропетровська область, яка має аномально низьке значення стану охорони навколишнього середовища – 0,45, проте має найвище між групове значення стійкості до пандемії. Отже, аналіз результатів четвертої групи областей також підтверджують гіпотезу, про наявність прямого зв'язку між економікою, медициною та стійкістю до Covid-19, та відсутністю зв'язку зі станом екологією.

П'ята група областей має найбільші показники стійкості до Covid-19, до яких входять Закарпатська, Вінницька, Донецька, Кіровоградська та Луганська області. На жаль, Луганська та Донецька області на момент проведення дослідження є тимчасово окупованими, що значно спотворює статистичні дані та наукові результати. Проте, стан захисту навколишнього середовища залишається на рівні середнього по всій Україні; стан розвитку регіональної економіки та готовності медичних закладів до епідеміологічних викликів нижче середнього. Отже, п'ята група областей, яка відрізняється найкращими значеннями стійкості до Covid-19 одночасно має посередні значення стану економіки та розвитку медицини.

За результатами обчислення інтегральних показників по регіонах було виявлено, що стан економічного розвитку має сильну диференціацію по регіонах, рівень охорони навколишнього середовища є майже сталою величиною по усіх областях, стан готовності медичних закладів до викликів пандемії – також достатньо диференційованим і для більшості областей залишається на низькому рівні. Стійкість населення до Covid-19 для більшості областей має прямий зв'язок з рівнем регіонального розвитку економіки та медицини, та відсутністю зв'язку зі станом екології.

Серед 25 регіонів України, які були задіяні у дослідженні, було виявлено регіони які є взірцевими для решти: Харківська область має достатній рівень розвитку по усіх напрямках; Львівська область має взірцеві показники стану готовності медичних закладів до епідеміологічних загроз; Кіровоградська область – найкращий рівень стійкості до пандемії; м.Київ – хоч і не найбільший рівень стійкості до пандемії, проте демонструє комплексний розвиток як медичної галузі, так і економічної активності; Дніпропетровська область – має найгірші показники екології по Україні, проте є лідером в економічній діяльності.

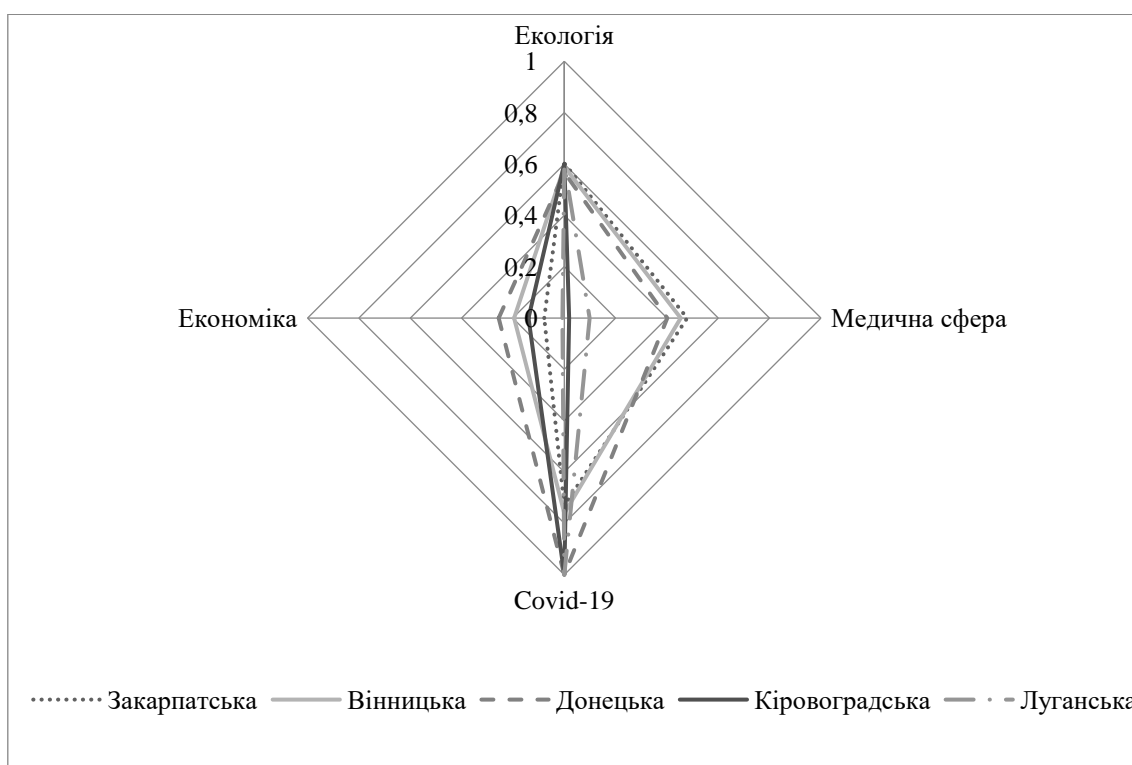


Рисунок 2.15 – Вплив регіонального розвитку на перебіг пандемії в Закарпатській, Вінницькій, Донецькій, Кіровоградській та Луганській областях

До областей, які відстають за розвитком хоч у одній галузі є: Кіровоградська та Луганська за розвитком медицини, Чернівецька та Закарпатська за економічною активністю, Дніпропетровська за станом

екології. Проте, Чернівецька, Сумська та Хмельницька області демонструють найбільшу вразливість до пандемії при відносно низьких показниках стану готовності медичних закладів та рівня економічної активності, що підтверджує гіпотезу, що розвиток регіону повинен відбуватись комплексно по багатьом напрямкам. Реформа децентралізації влади в Україні здійснюється успішно, проте кожному регіону треба ретельніше підходити до питань розподілу фінансування, щоб убезпечити себе від непередбачуваних загроз, такий як, наприклад, пандемія Covid-19.

2.4. Інвестиційне забезпечення розвитку територіальних громад в умовах пандемії COVID-19

Сучасні трансформації у напрямку децентралізації, реформування механізму місцевого самоврядування, сприяли змінам у адміністративно-територіальному поділі на об'єднані територіальні громади (ОТГ), які отримали бюджетну самостійність для вирішення низки питань стосовно інституційних, економічних, соціальних, організаційно – управлінських, екологічних проблем, забезпечення інвестиційних потреб ОТГ. Тобто відбулося формування нового рівня соціально – економічного, екологічного середовища громади; рівних можливостей для забезпечення інвестиційної спроможності ОТГ щодо створення, оновлення та підтримки інфраструктури а також надання якісних послуг у всіх сферах забезпечення функціонування ОТГ. Серед таких послуг слід вказати, насамперед, медичні, соціальні та освітні послуги. Вирішення вищеназваних питань вимагає ґрунтовного науково-методологічного дослідження передумов та причин виявлених проблем і пошуку конкретних шляхів їх розв'язання. Одним з таких шляхів є розробка ефективного інструментарію використання бюджетних коштів та механізму контролю за даним процесом з орієнтацією на досягнення соціально – економічного й екологічного ефекту, одним з результатів якого повинні бути створені додаткові робочі

місця та зростання обсягів інвестування.

Актуальність вирішення проблем розвитку об'єднаних територіальних громад підтверджується увагою до даних питань та публікаціями вітчизняних і зарубіжних вчених, громадських діячів, зокрема, М. Баймуратова, Р. Безсмертного, І. Вахович, Г. Возняк, М. Гапонюк, О. Гейди, Н. Горський, М. Дурмана, П. Жука, І. Заблодська, О. Зарубіна, О. Іванова, С. Іщук, М. Карліна, В. Кампо, О. Карого, М. Козоріз, А. Коломієць, В. Кравченка, В. Куйбіди, І. Лещух, Є. Матвіїшина, П. Мельника, М. Меламед, Г. Монастирського, Е. Остром, Н. Павліха, Х. Патицька, Р. Патнема, Н. Пилипів, Н. Подольчака, В. Радченка, С. Сембера, І. Сторонянської, Л. Тарангул, О. Ткачука, Н. Дж. Хіллер, О. Цимбалюк, Л. Шевчук, Я. Щепанського, С. Шульц та інші (Новіков та ін., 2021; Мікловди та ін., 2018). Водночас, незважаючи на кількість публікацій і науково – методологічний доробок учених із зазначеної тематики, залишаються актуальними питання організації системи інвестиційного забезпечення розвитку територіальних громад України, що потребують поглибленого наукового дослідження, обґрунтування, а результати мають високе науково-методологічне значення і високий рівень дисертабельності.

Як відомо, індикатором ефективності інвестиційного забезпечення територіальної громади є показники, що демонструють якісні і кількісні зміни у напрямку зростання: отримані доходи, кількість робочих місць, середня заробітна плата, обсяги прямих іноземних інвестицій та вітчизняних інвестицій з інших регіонів України. Так, наприклад, обсяги залучених інвестицій в Україні, згідно даних Association of Ukrainian Cities, у січні-вересні 2019 р. склали 130,7 млн євро (порівняно до 143,3 млн євро за аналогічний період у 2018 р.), створено додатково 411 робочих місць (проти 154 у 2018 р.), зареєстровано 6 товариств з обмеженою відповідальністю і 140 фізичних осіб-підприємців, тощо (Бойко та ін., 2019). Відомо, що окремих регіонах є позитивні результати залучення інвесторів

до виробничого сектору громади зі створенням нових робочих місць і охопленням нових ринків. Проте спостерігалися й економічні втрати від звуженого підходу до розвитку і фінансування громади, коли головним фактором розвитку виступали лише інвестори без врахування усіх економічних, фінансових, соціальних та організаційних потенціальних можливостей.

Натомість створення належних умов самими громадами по стимулюванню місцевих виробництв фактично сприяють інвестиційній привабливості регіону і свідчать про покращення інвестиційного клімату. Інвестування у нематеріальну сферу, розвиток відповідної інфраструктури, заохочують до співробітництва і розширення бізнес-зв'язків та неявним чином тобто непрямо приваблюють зовнішніх інвесторів конкурентними перевагами.

Соціально-економічний розвиток територіальних громад є пріоритетним і фактично виступає рушійною силою і ресурсом процесу змін, вимагає врахування великої кількості різноманітних факторів і запровадження компромісів у менеджменті територіальних громад. Компроміси повинні забезпечувати баланс між інтересами бізнесу, та суспільним, природоохоронним розвитком, забезпеченням інвестиційного потенціалу у поточний період та у перспективі. За умови високих темпів економічного зростання потрібно одночасно створити засади для забезпечення соціального добробуту населення із гарантіями екологічної безпеки та охорони навколишнього середовища у тому числі при залученні зовнішніх інвестицій (Переверзєва, 2018).

Об'єктом дослідження оцінки інвестиційного потенціалу як фактора розвитку ОТГ є територіальні громади Харківської області. Обрання даного регіону було визначено декількома причинами, зокрема: порівняно вищий рівень соціально-економічного розвитку, стабільно високі позиції у рейтингу регіонів за економічними показниками; спеціалізація; географічне

розташування та специфічні характеристики (прикордонні та туристично-рекреаційні території). Одночасно, основною проблемою розвитку територіальних громад у Харківській області є низький рівень урбанізації та щільності населення, що створює певні бар'єри суттєво сповільнює темпи їх розвитку та ефективність. Так станом на 2020 р. у Харківській області на території 7 районів функціонувало 56 ОТГ. Розглянемо дані питання на прикладі Богодухівського району Харківської області, на території якого розміщено 7 територіальних громад і де у 2021 р. було отримано майже 0,5 млрд. грн. для регіонального розвитку. Район долучився до програми «Стратегії розвитку Харківської області на період 2021 – 2027 років», яка містить 886 проєктних ідей по всіх 25 операційних цілях стратегії, що дозволить регіону не лише отримати фінансування з ДФРР, але й приймати участь у грантових проєктах ЄС.

Сучасна практика проведення адміністративно-територіальних реформ в Україні, розробка Стратегії інвестиційного розвитку регіонів, проєктна деталізація програм модернізації соціально-економічного розвитку та окремих організаційно-екологічних систем доводить їх теоретичну спрямованість та не перевищення практичної реалізації не більше ніж на 25%. Більшість фахівців вказують на причинно-наслідкові зв'язки першими з яких є: низький рівень розвитку політичних, економічних і соціальних інститутів; безпосередня недосконалість проєктів та відсутність досвіду роботи в нових умовах; неефективний апарат управління розвитком територіальних громад; недостатній рівень державної підтримки реформ і створення сучасних об'єднань нового типу (платформ, кластерів, технопарків тощо); соціальне напруження у суспільстві та ін.

У широкому розумінні основних понять і термінів визначення поняття «інвестиційне забезпечення» повинно обов'язково бути спрямованим на диференціацію інструментарію, напрямки й заходи підтримки конкурентних переваг об'єкта інвестування (рис. 2.16) (Спасів, 2019).

Для України, що будує ринкову економіку в умовах високого рівня інфляції та регіональної нерівноваги, турбулентності світової економіки й низького рівня інвестиційного клімату, економічної депресії й пандемії Covid-19, у зовнішньому та внутрішньому середовищі, стратегія соціально-економічного розвитку територіальних громад корелює певним сенсом із концепцією зростання рівня інвестиційної привабливості. Тобто інвестиційний потенціал певної громади визначається сукупністю індикаторів, серед яких найбільш впливовими є економічні (моніторинг показників сучасного і перспективного стану розвитку територій громади, ємність регіонального ринку, темпи економічного зростання, економічні втрати, рівень оптимального оподаткування). Крім того, важливими є нормативно-правові та політико-адміністративні індикатори (показники дестабілізації ситуації в країні чи регіоні; рівень дотримання нормативно-правової бази); соціальні (загальна чисельність і частка працездатного населення, забезпеченість регіону об'єктами соціальної інфраструктури, рівень зайнятості населення); екологічні (частка й показники рівня забрудненості території, кількість випадків надзвичайних ситуацій природного і техногенного характеру) та ін. (Берданова та ін., 2017).

Перелік індикаторів інвестиційної привабливості, на нашу думку, має і дійсно відрізняється для різних територіальних громад. Вони залежать від специфіки галузі, спеціалізації підприємств, їх основних показників ефективності і продуктивності, місця на ринку. Для інвесторів важливим є термін окупності проектів, швидкість обертання коштів, середня рентабельність продукції і підприємства в цілому. Крім того, на наміри інвестувати кошти впливає вірогідність ризик-факторів, превентивність заходів ризик-менеджменту, необхідність розробки маркетингової стратегії «з нуля», потенційні можливості до розвитку органічного сільськогосподарського виробництва (Levkina & Petrenko, 2019; Левкіна та ін., 2016). У сільській місцевості, як правило, увагу звертають, насамперед, на підприємства агробізнесу та харчової промисловості, їх інтеграційні

зв'язки. Важливими є показники урожайності основних зернових і технічних культур, культур основної спеціалізації підприємств, «нішевої» бізнесу, якості і вартості землі, орендних платежів; кореляція із розвитком соціальної сфери (наявність соціальної інфраструктури, водозабезпечення населення території, структура і рівень забезпечення трудовими ресурсами) і ринковим позиціонуванням (вид конкуренції на місцевому ринку, рівень розвитку торговельної інфраструктури, наявність логістичних маршрутів, постачальників необхідних матеріальних ресурсів (добрив, засобів захисту рослин, ветеринарних препаратів, насіння та ін. (Сторонянська, 2018).



Рисунок 2.16 – Система інвестиційного забезпечення територіальних громад у Харківській області

Так основні індикатори інвестиційної привабливості окремих територіальних громад, серед яких Валківська селищна рада, Богодухівська міська рада та Краснокутська селищна рада Богодухівського району Харківської області, представлені у табл. 2.7. Перелік запропонованих індикаторів є вкрай обмеженим і зазвичай доповнюється іншими, як-то: частка сільськогосподарського виробництва у загальному ВП громади, наявність наукових інституцій та інтеграційні зв'язки із виробниками продукції, міграційні процеси до обласних центрів, транспортні розв'язки, наявність і якість доріг та ін., що можуть мати вирішальне значення при інвестуванні у кожному окремому випадку. Самостійність у виборі форми управління територіальною громадою як один із принципів децентралізації влади на місцевому рівні з одного боку використовує наявний потенціал регіону і тим самим забезпечує лише видиму частину ефективного розвитку, залишаючи поза увагою віддалені перспективи. Крім цього на інвестиційну привабливість територіальних громад впливають: інвестиційний клімат, інвестиційні потреби, імідж та брендінг громади й її підприємств, стан соціального розвитку та розвиток транспортної інфраструктури (робоча сила, інтелект, інтелектуальні цінності, ринок нерухомості, фондовий ринок), запровадження економічного та адміністративного інструментарію стимулювання (стан впровадження реформ, розвиток ринку страхових, іпотечне кредитування, залучення позабюджетних ресурсів, лізинг), несприятливі фактори впливу (політична нестабільність, недосконалість і періодичні зміни у законодавчій базі, інфляційні процеси, відсутність пільг та матеріальних стимулів, незахищеність інформації тощо).

За нашими дослідженнями, головну цінність вітчизняних територіальних громад представляють саме соціально-економічні ресурси, що робить їх унікальними з позицій наявного інвестиційного потенціалу як змінне співвідношення між потребою і наявними ресурсами громади (Бойко, 2018).

Таблиця 2.7 – Індикатори інвестиційної привабливості окремих територіальних громад Харківської області у 2021 р.

Назва територіальної громади	Номінальна вартість землі, \$/га	Чисельність населення/Кількість безробітних, тис. осіб	Кількість підприємств
Валківська селищна рада	до 2000	34,5/1,3	5 промислових підприємств, 1150 суб'єктів підприємницької діяльності, із них 136 юридичних особи та 1014 фізичних осіб – підприємців.
Богодухівська міська рада	до 2000	45,7/1,6	20 підприємств, із них 11 підприємств харчової промисловості та переробки сільгосппродукції, (близько 1600 осіб міської громади, а всього по галузі - понад 4700 осіб)
Краснокутська селищна громада	1500-2000	33,5/0,9	848 суб'єктів малого підприємництва, із них 89 малих підприємств, 57 – виробники продукції (послуг), 702 фізичних осіб - підприємців, 75 фермерських господарств.

У табл. 2.8 представлено основні індикатори інвестиційної привабливості соціальної сфери окремих територіальних громад Харківської області. Несприятливі умови пандемії Covid-19 та військової агресії РФ вплинули на очікування інвесторів стосовно подальших перспектив інвестування й безпеки активів у напрямку скорочення надходжень або навіть вибуття капіталу у певні періоди, тому головним завданням з 2021 р. було утримання іноземних інвесторів, надання гарантій безпеки капіталу і можливостей його повернення у форс-мажорних обставинах. У 2021 р. в Україні укладено 120 M&A-угод, що майже вдвічі більше ніж у попередній рік та у півтора рази більше, ніж у докризовий 2019 р. Цей факт є показовим і корелює із зростанням ВВП країни у 2021 р. перевищуючи рівень 190 млрд. \$, який означає новий історичний максимум. За даними НБУ, іноземні інвестори завезли в Україну рекордну суму інвестицій за останні 9 років – 5,3 млрд. \$ (з урахуванням обсягів

реінвестованого прибутку із офшорних зон). На український ринок звернули увагу крупні інвестори із Казахстану, Грузії, Азербайджану. За неповний 2021 р., за даними KPMG, обсяги українського ринку M&A досягли 1,2 млрд. \$ (дані містять лише угоди із відкритими даними, що становлять лише 32 %), із 120 угод, 81 угода представляє сектор IT; ринок сільськогосподарської та енергетичної продукції перевищував 5 млн. \$ (Річний звіт, 2020). Результати оцінки інвестиційної привабливості територіальних громад не лише тісно пов'язані із індикаторами і характеристиками потенціалу, а й у процесі інвестування впливають на спеціалізацію, галузеву структуру, використання інноваційних технологій, розвиток інфраструктурної логістики, інформаційне забезпечення та ін. Саме тому територіальні громади важливо розглядати з позицій їх соціально-економічного потенціалу, що визначив економічну спеціалізацію регіону. Розглянемо це питання на прикладі двох ОТГ Богодухівського району Харківської області (рис. 2.17 та рис. 2.18). Наразі реалізація регіональної політики на місцевому рівні у ОТГ можлива лише за умови територіальної близькості між суб'єктами-учасниками розвитку громади, системного підходу до формування соціальної інфраструктури, високого рівня взаємодії та довіри, поєднання самоорганізації і державної підтримки. Усе більшого значення для розвитку територіальних громад і вирішення регіональних проблем набуває використання практичного досвіду європейських країн, зокрема, мобілізація децентралізованих ресурсів, синергія територіальних потенціалів, що дозволяє забезпечувати стійкі темпи розвитку національної економіки та активну участь громадян в управлінні. Наразі актуальним для зростання добробуту територіальних громад є поєднання їх активної позиції із реалізацією принципу раціональності використання обмежених ресурсів та сприятливого інвестиційного клімату.

Таблиця 2.8 – Індикатори інвестиційної привабливості соціальної сфери територіальних громад Харківської області у 2021 р.

Назва територіальної громади	Показники розвитку соціальної інфраструктури	Надання послуг соціального забезпечення населенню громади
Валківська селищна рада	Обсяги пасажиро перевезень – 400,6 тис. осіб; маршрути загального користування – 10 приміських, 10 міжміських. Проведення поточного середнього ремонту автомобільних доріг загального користування місцевого значення на загальну суму 16 494,3 тис. грн та ремонт доріг комунальної власності на суму 4 613,6 тис. грн за рахунок місцевого бюджету. Заміна 7 насосів на свердловинах на суму 148,3 тис. грн та заміна 2 засувки відгалуження відрізків мережі водопостачання на суму 2891,2 тис. грн, ремонт водогону за рахунок коштів обласного бюджету на суму 2 580,3 тис. грн	Медичний догляд вдома, стаціонарний; соціальна адаптація, соціальна адаптація; консультування. Представництво інтересів фізичної особи, профілактика, натуральна допомога; супровід осіб з порушенням зору; соціальний супровід сімей із вихованням дітей-сиріт і дітей позбавлених батьківського піклування; кризове та екстрене втручання та ін.
Богодухівська міська рада	Протяжність вулиць комунальної власності – 610,9 км, з них, по місту Богодухову – 70,8 км, дороги з твердим покриттям 28,2%: усього – 172 км, з них по місту – 35,5 км; житловий фонд в населених пунктах – 185 багатоквартирних буд.; 85 артезіанських свердловин: з них, комунальних - 48, відомчих – 37; протяжність водопровідної мережі – 229,9 км	Надання містобудівних умов і обмежень забудови земельної ділянки. Видача документів про володіння державною мовою або її розуміння в обсязі, достатньому для спілкування. Державна реєстрація юридичної особи або фізичної особи, яка має намір стати підприємцем. Реєстрація громадських об'єднань. Надання висновку державної санітарно-епідеміологічної експертизи діючих об'єктів, у тому числі військового та оборонного призначення.
Краснокутська селищна рада	Житловий фонд – 110 багатоквартирних житлових будинків; протяжність водопровідної мережі – 213,6 км; протяжність мережі доріг загального користування – 277,5 км, зокрема: державного значення – 75,6 км, обласного – 41,7 км. Протяжність доріг місцевого користування – 201,9 км, з них: обласного значення – 41,7 км, районного значення – 160,2 км	Послуги у сфері містобудування та архітектури. Реєстрація підприємницької діяльності (юридичні особи та фізичні особи-підприємці); реєстрація прав на нерухоме майно; паспортні послуги; послуги у сфері оформлення земельних відносин; видача (переоформлення, видача дублікатів, анулювання) документів дозвільного характеру у сфері господарської діяльності.

Практичний досвід розвинутих країн світу та передові наукові й управлінські досягнення повинні бути запроваджені у відповідному механізмі та його складових: механізмі розподілу витрат та доходів, механізмі функціонування на пріоритетних сегментах розвитку, механізмі забезпечення ринкової спроможності на перспективу (Чикаренко, 2020). Особливості управління територіальними громадами полягають у формуванні системи положень стратегічно-пріоритетного розвитку, які визначають взаємовідносини державних інституцій й територіальних громад у контексті реалізації цільової регіональної політики, розробки планів і принципів організації діяльності; автономності інтелектуального капіталу й способів підтримання бізнесу активним; підтримки підприємництва; підвищення рівня конкурентоспроможності; удосконалення механізмів стимулювання процесів оновлення соціальної інфраструктури (Забарна, 2019). Займаючи більшу частину території України територіальні громади відчувають на собі вплив великої кількості факторів, що за своєю дією впливають на процеси розвитку у напрямку створення умов сприятливих, агресивних або руйнівних. Постійна діагностика та моніторинг процесу інвестування і кореляції із дією різноманітних факторів, використання передового досвіду, фактично вимагають застосування диференційованих комплексних підходів, таких як: партнерських взаємовідносин зі стейкхолдерами, загострення конкурентної боротьби, бенчмаркінгу, ситуаційного аналізу, стратегічного планування, впливу глобальних тенденцій на місцевий інвестиційний клімат та обов'язкове врахування інтересів населення громади (Zhalilo et al., 2019).

У сучасних умовах децентралізації, що ускладнюються для територіальних громад наслідками пандемії Covid-19, стратегічний розвиток і підтримка інвестиційного потенціалу вимагають взаємоузгодження інтересів всіх учасників регіональної економічної системи, державної підтримки бізнесу, прямої конкуренції.

Економічні ресурси

Промисловість:

харчова промисловість - ТОВ «МК М'ясний», ТОВ «Богодухівське хлібоприймальне підприємство», ТМ "Богодухівський молокопереробний завод", Приватна кондитерська фабрика «Лакомка», ТОВ «Лекорна», Компанія по виробництву вафельної продукції, ТОВ "Рибоконсервний завод "Екватор";

меблева промисловість - ТОВ «Богодухівська меблева фабрика»;

енергетична галузь – Державне науково-виробниче підприємство «Об'єднання «Комунар»;

сільське господарство - 120 сільськогосподарських підприємств різних форм власності (рослинництво - 95%, тваринництво - 5%). Рослинництво: озима пшениця, цукрові буряки виробництво 13,6 тис. т, соняшник - 32,6 тис. т, соя, картопля - 93,2 тис. т, овочеві, плодово-ягідні культури. Тваринництво - 2146 голів ВРХ, в тому числі: корів - 735; свиней - 1407, овець 56 гол.).

Соціальні ресурси

соціальні інститути виховання: Богодухівський дитячий будинок – інтернат, ЗП (ПТ)О Богодухівський регіональний центр професійної освіти, Богодухівський професійний аграрний ліцей)

державні органи соціальної роботи з населенням: Територіальний центр соціального обслуговування (надання соціальних послуг) Богодухівської районної державної адміністрації, соціальні служби для молоді;

громадські організації: ГО "Богодухівська народна варта", ГО "Асоціація футболу Богодухівської громади".

Екологічні ресурси

«Комплекс по управлінню комунальними відходами», м. Богодухів (перший пусковий комплекс, на якому діє сортувальна лінія).

Очисні споруди.

Об'єкти природно-заповідного фонду місцевого значення – 8 (загальна площа - 349,5 га: з них: ботанічні заказники - 2: «Гутянський» (територія ДП «Гутянське лісове господарство»), «Шарівський» (територія Шарівської селищної ради);

загально зоологічний заказник – 1: «Джерельне» (територія ВАТ «Улянівське»);

ентомологічні заказники - 2: «Шийчина балка» (територія Сіннянської сільської ради) та «Степовий» (територія Степнянської сільської ради);

ботанічні пам'ятки природи - 2: Гутянський та Полянський дуби-велетні;

пам'ятка садово-паркового мистецтва загальнодержавного значення - Шарівський парк (територія Шарівської селищної ради) загальною площею 39,3 га.

Рисунок 2.17 – Пріоритетні позиції інвестиційного потенціалу територіальної громади Богодухівської міської ради

Економічні

Промисловість

нафтогазова галузь: нафтогазові підприємства – 11 (ДК «Укргазвидобування», ПРАТ ВК «Укрнафтобуріння»);

будівництво: ПП Партнер Люкс (виготовлення цегли), ПХО «Краснокутський ринок», суб'єкти малого підприємництва – 818;

сільське господарство: фермерські господарства 82 (ФГ «Ковальчуківське»), великі підприємства (ДГ «Пархомівське», СТОВ «Діна», СТОВ «Нива», ПА «ВАТАЛ», СТОВ «Славутич»).
Рослинництво: зернові культури - 124,7 тис. т, соняшник - 42,8 тис. т, цукрові буряки - 26,2 тис. т.
Тваринництво: виробництво ВП - 3,6 млн. грн.

Соціальні

соціальні інститути виховання: Філія Краснокутського професійного аграрного ліцею, КПСМНЗ «Краснокутська дитяча музична школа»)

державні органи соціальної роботи з населенням: «Територіальний центр соціального обслуговування (надання соціальних послуг) Краснокутської селищної ради Богодухівського району Харківської області», КЗ Краснокутський ЦСС.

громадські організації: ГО «Краснокутська районна організація ветеранів», ГО "Краснокутська районна організація спілка ветеранів Афганістану (воїнів - інтернаціоналістів)", ГО «Краснокутська районна спілка ветеранів АТО», Краснокутська районна організація «Союз Чорнобиль України».

Екологічні

Парк - пам'ятка природи садово-паркового мистецтва «Краснокутський парк»;
Краснокутський науково-дослідний центр садівництва інституту садівництва НААН У;
Парк - пам'ятка природи садово - паркового мистецтва «Наталівський парк»;
Обласний туберкульозний санаторій «Володимирівський»;
Національний природний парк "Слобожанський"

Рисунок 2.18 – Пріоритетні позиції інвестиційного потенціалу територіальної громади Краснокутської міської ради

Активна позиція держави у процесі реформування й забезпечення децентралізації влади, укріплення самоврядування на місцях та перерозподіл бюджетних потоків на користь регіонів наразі дозволили вибудувати потужну систему територіальних громад, що виступають як об'єктом, так і суб'єктом процесу інвестування, здійснюють відбір інноваційних проектів, що відповідають умовам громади і враховують їх специфіку. Чітке усвідомлення власних переваг і пріоритетів, орієнтація на кінцевий результат активує приховані можливості і тим самим забезпечує

розвиток (Булавинець, 2019). Пріоритетність підприємницької складової у стратегії розвитку територіальної громади, на якій ми наголошували, коли надавали характеристику індикаторів інвестиційної привабливості економічної сфери окремих територіальних громад Харківської області, акцентування на малому й середньому бізнесі, інноваційних проектах збереження довкілля, на наш погляд, є головними у реалізації будь-яких програм. На користь даного висновку говорить і те, що у межах використання Фонду стратегічних інвестицій Проект USAID «Підтримка аграрного і сільського розвитку» («Агросільгоспрозвиток») звертає велику увагу на грантову підтримку місцевих ініціатив та інвестиційних проектів у об'єднаних територіальних громадах. Грантові обсяги можуть коливатись від 270 тис. грн до 675 тис. грн. Додаткові залучені інвестиції при цьому (власні кошти, зовнішні інвестиції, державна підтримка та програми місцевого бюджету, донорське співфінансування, крім фондів USAID), лізинг чи кредити (у тому числі для придбання нового технологічного устаткування та модернізації їх виробництва) повинні складати не менше 30% від загального обсягу проекту. Фінсько-український трастовий фонд забезпечує грантове фінансування для стимулювання співпраці двох країн у сферах енергоефективності та відновлюваної енергетики (визначити можливість надання консультаційних послуг та інвестицій для проектів у сферах енергоефективності, відновлюваних джерел енергії, виробництва енергії з відходів та створення інтелектуальних енергетичних систем), сума гранту – 150 тис. євро (Забарна, 2020).

Отже, оцінювання рівня інвестиційної привабливості й забезпечення ОТГ є першочерговим завданням управлінської ланки і дозволяє реалізувати на практиці новаторську позицію керівництва й інноваційну стратегію розвитку громади, здатність до диверсифікації зв'язки із зовнішнім середовищем. Це дозволить не лише розробити інвестиційні паспорти (визначення об'єкти для інвестування, оцінка потреби у інвестиціях,

визначення умов інвестування тощо) та у активній співпраці із інвесторами сформуванню стратегію розвитку громади і відповідні програми комплексного залучення інвестицій (з максимальною деталізацією інформації про інвестиційну привабливість громади, побудовою дієвої системи іміджевого забезпечення та брендування діяльності ОТГ). Проведена оцінка і аналіз інвестиційної привабливості окремих територіальних громад Харківської області на основі визначених авторами індикаторів дозволяють зробити висновок про їх високий рівень, що незважаючи на останні негативні події, все ж таки є у наявності і за певних умов (швидких та умілих дій керівництва громад і підприємств) має бути обов'язково використаний для їх відтворення і розвитку.

2.5. Пандемія COVID-19 як каталізатор зміни парадигми розвитку соціально-економічних систем

Пандемія COVID-19 гостро вплинула на поточні соціально-економічні процеси як в глобальному, так і в національних масштабах і, безсумнівно, здійснила вагомий внесок у їх перетворення в майбутньому. Сучасний етап розвитку соціально-економічних систем характеризується суперечливими трансформаційними процесами, які мають глобальний та непередбачуваний характер. Вирішальним та ефективним засобом соціально-економічного розвитку виступає форсована індустріалізація (від лат. *industria* – діяльність, старанність), драйвером якої на різних історичних етапах виступали промислові революції та наукові досягнення в техніко-технологічній та організаційній площині. В усі часи промислові революції стають стартом для формування економічного базису суспільства та відповідальності нового типу. Досліджуючи глибинну сутність, роль та фундаментальне значення промислової революції варто, зважаючи на неосяжність наукової літератури з цієї тематики, що засвідчує її важливість, звернутись до актуальних трактувань власне феномену

«революція», що з'явився у 1543 році та визначався як «переворот, перетворення, оберт». Революція розглядається як значна соціальна зміна, яка одночасно торкається усіх базових інститутів суспільства, у своїй кульмінації характеризується масовою мобілізацією і відкритою боротьбою основних політично активних груп (Бевз, 2012). Революція – це фаза в історичній еволюції деяких країн, яка може викликати структурні зміни в суспільстві (Grübler, 1990). Революція завжди призводить до експоненціального соціально-економічного розвитку та покращення життєдіяльності населення, незважаючи, в окремих випадках, несприйняття ситуації соціумом радикальних змін у виробництві, аграрному секторі та інших галузях економіки. У науково-теоретичному вимірі поняття «революція» вважаємо масштабною подією, що відбувається внаслідок діяльності ініціативної групи людей з метою трансформації (усунення) застарілих політичних, ідеологічних, матеріальних, економічних поглядів та інтересів в суспільстві інтелектуальними або фізичними, силовими засобами.

Історично, революція з економічної точки зору, розглядається, перш за все, як перехід від ремісничої, мануфактурної та аграрної економіки до розвитку промисловості. Наступні еволюційні процеси, що відбувалися в суспільстві та економіці, сприяли виникненню революційних переворотів на основі імплементації інноваційних підходів в процесі організації діяльності та технології виробництва для створення нових високотехнологічних видів продукції суб'єктами господарювання при використанні новітніх технічних засобів в період промислової революції. У періоди промислових революцій змінювалися – структура суспільства, економічні відносини, учасники економічних процесів, продуктивність праці тощо. Тобто в економічному середовищі в наслідок розвитку новаторських ідей в техніко-технологічному аспекті, отримання вагомих наукових досягнень та впровадження їх результатів у виробництво

відбуваються промислові революції, історичне розгортання яких супроводжується становленням промислового капіталу, суттєвою зміною продуктивних сил та їх розміщенням, адаптацією виробників до нових умов господарювання та формуванням нової парадигми інституціонального середовища (Чміль, 2021).

Історія походження терміну «промислова революція» або «промисловий переворот» має англійське коріння, розвиток якому надав економіст Арнольд Тойнбі внаслідок подій буржуазно-демократичної революції (XVII ст.) і виходу підприємств на новий технічний рівень промисловості, аграрного сектору та становлення індустріального суспільства. У той же час деякі науковці вважають, що у науковий оборот означений термін увів Фрідріх Енгельс, який безпосередньо брав участь у Першій промисловій революції та трактував її як «об'єктивну закономірність великого прогресивного історичного значення, яка веде до формування крупно промислового пролетаріату та пролетарської революції» (Потемкин, 1971). Таким чином, ми бачимо, що це поняття охоплюється більш широкою концепцією соціальної революції.

Сьогодні Кембриджський словник (Cambridge Dictionary, 2017) трактує термін «промислова революція» як «період часу, протягом якого робота стала виконуватися більше машинами на заводах, ніж вручну будинку», що на нашу думку є досить обмеженою характеристикою такої наукомісткої та суттєвої дефініції. Підтвердженням цієї думки є слова колективу авторів на чолі з У. Лайо «досягнення науки та техніки постійно підтримували розвиток індустріалізації у всьому світі та допомагали впроваджувати в цей термін більш конкретні та чіткі значення протягом багатьох років» (Liao et al., 2017).

Науковці сучасності продовжують робити свій вклад до розбудови концепції промислової революції. Так, досліджуючи передумови, хід та наслідки революції в Англії, Ю. Б. Кравчук обґрунтовує тезу про те,

що в історичному аспекті «промисловий переворот – це перехід від ручного, ремісничо-мануфактурного до великого машинного фабрично-заводського виробництва» (Кравчук, 2014). У цьому ж контексті, але вже сутність «промислових революцій» розглядає М. Онопрієнко та зазначає, що вони є «переходом від переважно аграрної економіки до промислового виробництва, в результаті чого аграрне суспільство трансформувалося в індустріальне» (Онопрієнко, 2013). О. О. Шавара у своєму науковому дослідженні дає визначення дефініції «промислова революція» як «поступова якісна зміна техніко-технологічного комплексу суспільного виробництва» (Шавара, 2017). Як «розбудову промисловості через процеси певного еволюціонування економічних систем в історичному контексті, етапи економічного розвитку зазнали періодів значних динамічних трансформацій» визначає промислову революцію О. С. Кириченко (Кириченко, 2019). З точки зору А. В. Качур, І. В. Пронькіної поняття «промислова революція» «позначає широкомасштабні соціальні та економічні зміни, які пов'язані з упровадженням нових технологій у систему суспільного виробництва» (Качур & Пронькіна, 2019). Погоджуємося з колективом авторів, що поняття «промислова революція» та «технічна революція» інколи ототожнюють, що є неправомірним, бо «промислова революція розуміється як більш широкий процес, в рамках якого відбуваються не тільки технологічні, але і значні соціальні зміни (Власенко та ін., 2021). У своїх дослідженнях Н. Венцель розкриває суть поняття «промислова (індустріальна) в соціально-філософському контексті як «перехід на якісно новий рівень техніки та технологій, який призводить до різкого збільшення продуктивності праці і обсягів виробництва» (Венцель, 2018). Підсумовуючи, варто зазначити, що поняття «промислова революція» еволюціонує та виходить вже сьогодні за рамки матеріальних речей, набуваючи інтелектуально-просторових та ментально-мотиваційних рис у

часовому континуумі, оскільки об'єкти промисловості функціонують відповідно до мережевої інфраструктури, змінюючи площину та вимір діяльності.

Прийнято вважати, що в історії відбулось чотири масштабних промислових революції, які очевидно є взаємопов'язаними та взаємозалежними у своїх концепціях та структурних формах (рис. 2.19). Так, Перша промислова революція створила локальне середовище промислової діяльності людства в межах Англії, потім воно розширилось за рахунок континентальної частини Європи.

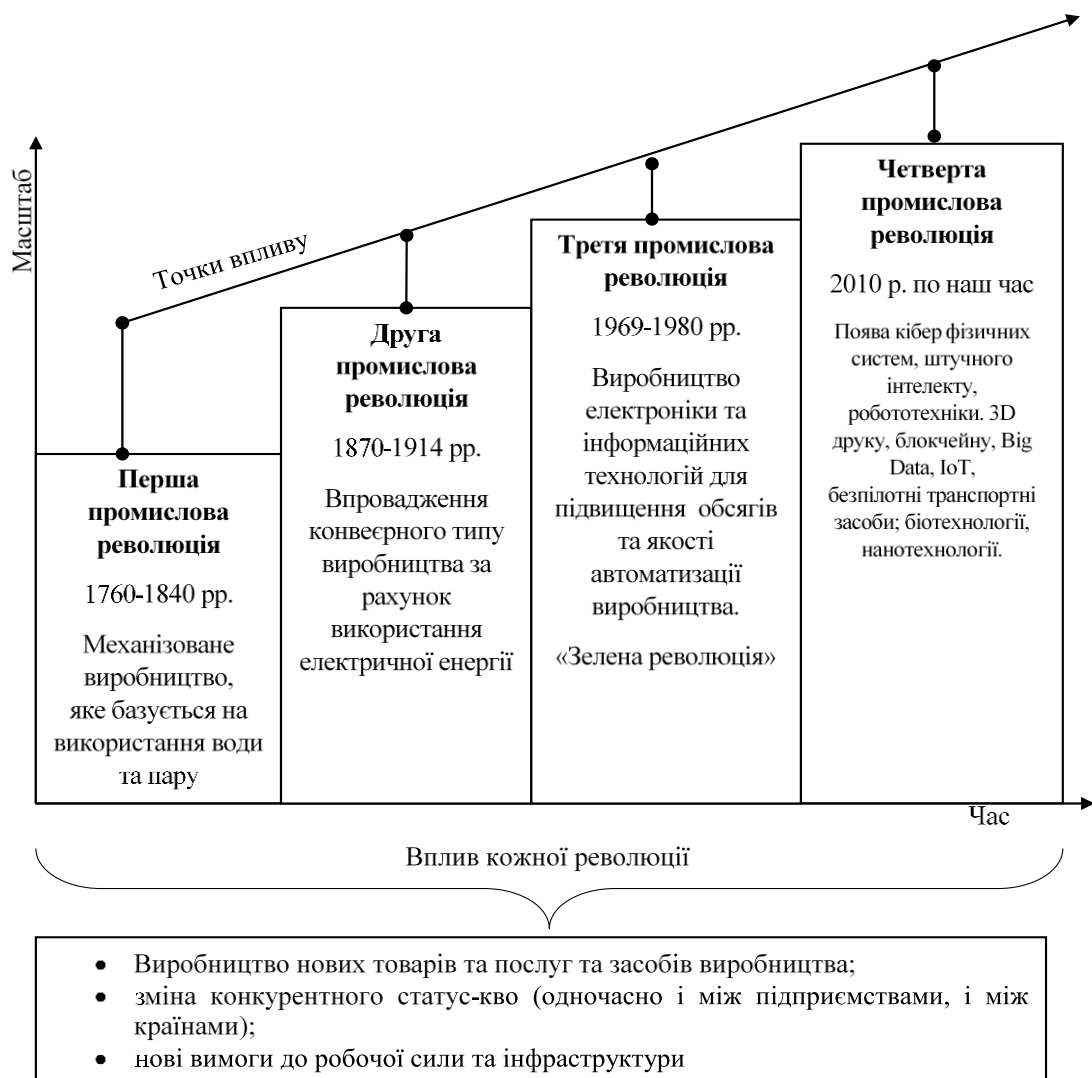


Рисунок 2.19 – Генеза світових промислових революцій

Соціально-економічні передумови Першої промислової революції почали формуватися ще у XVI ст., коли в Англії відбулась аграрна революція, що була побудована на поєднанні сили тварин і людей з метою забезпечення виробництва, транспортування та комунікації. Поступово ефективність виробництва продуктів харчування підвищувалася, стимулюючи зростання населення і забезпечуючи життєздатність великих поселень. У кінці XVIII і на початку XIX століття (1760-1840 рр.) в Англії відбулися соціально-економічні зміни, які в сукупності відомі як Перша промислова революція, яка ознаменувала становлення періоду економічного зростання і процвітання: розвиток текстильної промисловості, залізної і сталеливарної промисловості, виробництва хімікатів, сільськогосподарські зрушення, розвиток транспорту. Як зазначає О. Лойко «перша промислова революція трансформувала міжнародний поділ праці у формі метрополій та колоній: з метрополій до колоній було спрямовано промислові товари, а у зворотному напрямку формувались сировинні потоки» (Лойко, 2016). Якісних змін набула демографічна ситуація – зріс рівень народжуваності поріг довжини життя серед дітей та дорослого населення. Завдяки техніко-технологічним модифікаціям та винаходам, зокрема парового двигуна (у XVII ст.), ткацького верстату, прядки «Дженні» тощо. Перша промислова революція зумовила перехід від технології людської та тваринної праці до машинної, за словами М. Хараджан у цей період формується середній клас, науковець називає дані часи «створенням нової глобальної людської ери» (Haradhan, 2019).

Таким чином, Перша промислова революція, відзначилась бурхливим соціально-економічним розвитком, так і деструктивними явищами, однак, беззаперечним є той факт, що вона постала фундаментом для розкриття потенціалу винаходів та інновацій, що вплинуло на горизонти подальших промислових революцій.

Друга промислова революція як правило датується між 1870 р. та 1914 р., її характерною особливістю стала електротехнічна база завдяки винаходу електроенергії. Вона актуалізувала попит на енергоносії, метал, транспортні комунікації, енергетичні системи. Електричні ліхтарі на фабриках значно покращували умови роботи, була усунена спека та забруднення від використання газового освітлення, значно зменшувалась ймовірність пожежної небезпеки (Agarwal et al., 2017). Фактично, електрифікація та виробництво сталі за методом «бесемерівського процесу» стали пусковим майданчиком для вдосконалення технологій. В авангарді прогресивних трансформацій промислового капіталізму і, відповідно, конкурентної боротьби стояли три країни – Великобританія, Німеччина і США.

Удосконалення конструкцій парових двигунів, багаторазове підвищення їх потужності й ефективності, впровадження гідравлічних і парових турбін, гідравлічна і теплова генерація електрики як принципово нової форми енергії і її широке промислове застосування, розробка технологій перегонки і крекінгу нафти, винахід двигуна внутрішнього згоряння – всі ці інновації не тільки принципово змінили структуру паливно-енергетичного балансу і посилили ефективність виробництва, а й створили нові галузі та види виробництва, які динамічно розвиваються, стимулювали зміни в технології виробничих процесів, підштовхнули революцію на транспорті (Зубков, 2014). Відтак, залізничний транспорт став одним з найбільш швидкозростаючих секторів економіки. Наочно темпи його розвитку за період Другої промислової революції наведено на рисунку 2.20.

Отже, за період Другої промислової революції протяжність залізничної мережі зростає: у Великобританії – у 1,5 рази (151%), Німеччини – більш ніж у 3 рази (327%), США – у 4,8 рази (484,7%), Росії – у 5,8 разів (580%). Уже до кінця XIX ст. залізні дороги в розвинених індустріальних країнах

забезпечували до 90% всіх пасажирських перевезень і близько 70% вантажних при значно нижчих (у 3-4 рази) витратах, ніж при гужових перевезеннях (Sheth, 2020). Соціально-економічний ефект збільшення перевезень залізничним транспортом полягає у стрімкому зменшенні транспортних витрат в структурі цін виробництва, а, отже, в зниженні значення локаційних переваг у розвитку промисловості.

Науковці (Agarwal et al., 2017) підкреслюють, що саме у період Другої промислової революції набуває розвитку банківська справа, а продаж цінних паперів для забезпечення транспорту та інших проектів, що вимагали капіталу, був однією з основних областей зростання XIX століття.

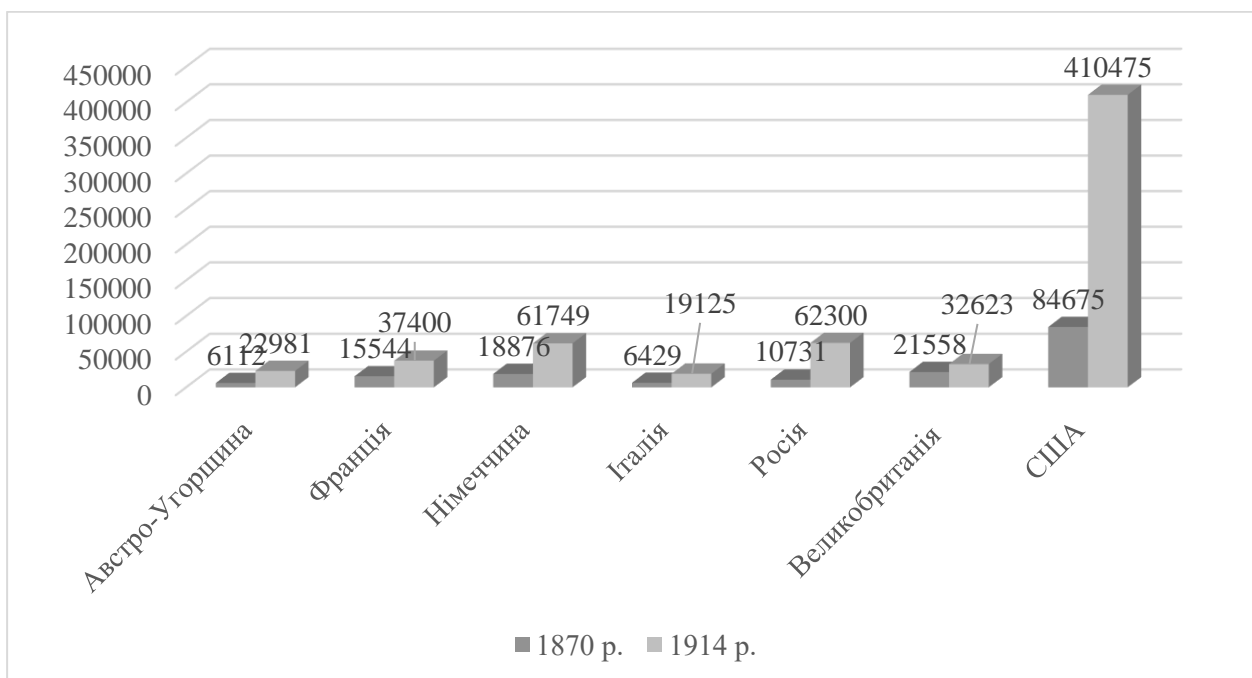


Рисунок 2.20 – Динаміка розвитку залізничного транспорту за період Другої промислової революції (побудовано на основі (Зубков, 2014)

Очевидно, що Друга промислова революція вивела у лідери світового промислового виробництва, змінивши баланс сил, США, із долею на ринку у 36% у 1913 р., тоді як у 1870 р. частка країни становила 23%. Друге місце у рейтингу країн посіла у 1913 р. Німеччина, її частка виробництва

на світовому ринку склала 16%, випередивши Великобританію на 2%.Окрім цього, варто зауважити появу на міжнародній економічній арені Японії у період з 1896 р. її частка промислового виробництва склала 1%, маючи у подальшому тенденцію до зростання.

У 80-х роках ХХ ст. почали формуватися свідчення, які доводили, що промислова революція на основі викопного палива досягла піку і що зміна клімату, викликана діяльністю людини, веде до світової кризи небаченого масштабу. Л. Г. Мельник визначає Третю промислову революцію як «явище радикальної якісної трансформації соціально-економічних систем, що характеризується: переходом на відновлювані джерела енергії та сировини, масовим впровадженням адитивних технологій і мережевих виробничих систем, цифровою основою фіксації і передачі інформації, формуванням горизонтальних виробничо-споживчих структур і відповідних їм солідарних форм економічних відносин» (Мельник, 2016). Одночасно із тим погоджуємось з засновником концепції Третьої промислової революції Дж. Ріфкін, що Третя промислова революція слугувала відповіддю на потреби створення економічного нарративу, який може перевести суспільство у стійке пост вуглецеве майбутнє, зважаючи на загрози життєдіяльності людства у зв'язку з промисловими викидами CO₂ (Rifkin, 2011). Дійсно, аналізуючи літературні джерела (Гулей & Гулей, 2018; Машенков, 2017) варто погодитись, що Третя промислова революція спричинила трансформацію уявлення людства про екологічні проблеми планетарного масштабу та зумовила розвиток енергоефективних заходів у розвинутих країнах шляхом імплементації результатів інноваційної діяльності.

Однак, не є доцільним розглядати екологічні проблеми в розриві з існуючою системою, а саме з виробничою моделлю, формою правління менталітет конкретної нації. У цьому контексті приведемо тезу А. І. Гулей, який відзначає, що характерними трендами третьої промислової революції

у виробничому середовищі є зміщення центру доданої вартості з виробництва в дизайн брендів, проектів пакування, маркетингу і збуту (Гулей & Гулей, 2018).

Зазначене дозволяє констатувати, що Третя промислова революція є складним багатовимірним явищем, зумовленим парадоксальністю умов господарювання, яке відзначаються одночасно глобалізацією та децентралізацією, при цьому спостерігається зростання колективної відповідальності та розуміння її важливості. Третя промислова революція стала відповіддю на загальносвітове проблемне питання стратегічної трансформації в області забезпечення сталого енергетичного розвитку та боротьби зі зміною клімату, внаслідок двохсотрічного панування індустріального мислення, шляхом трансформації господарської діяльності або її окремих ланок під контроль інтелектуальних інформаційно-технологічних систем.

Третя промислова революція ініціювала процес розвитку суспільства на базі інформаційних технологій. Один з перших пускових механізмів Третьої промислової революції розпочався в 1969 р. з розвитком Мережі Агентства перспективних дослідницьких проектів (ARPANET), яка була мережею ранньої комутації пакетів і першою мережею, що реалізувала пакет протоколів TCP / IP. Це спричинило розвиток Інтернету, а разом із ним і інформаційної ери.

Результатами Третьої промислової революції стали як дії сучасних амбітних лідерів бізнесу так і країн, які створюють вплив на розвиток енергоефективності у світі на базі цифрових технологій, зокрема вагомою фігурою в світовій енергетичній галузі є Ілон Маск, який впевнено реалізує досить революційні проекти та веде дослідження в області енергетичних інновацій, зокрема, заснування та ефективне управління компаніями: Tesla Motors, діяльність якої спрямована на створення екологічно чистих електромобілів; SolarCity, що займається виробництвом сонячних панелей

для вироблення електроенергії. Значного впливу сьогодні зазнає світова енергетика від Китаю, який фактично виступає лідером із виробництва фотопанелей та активно впроваджує нові технологічні рішення в сфері альтернативної енергетики.

Третя промислова революція сформувала фундамент для розгортання Четвертої промислової революції, автором її концепції є Клаус Шваб – засновник та президент Всесвітнього економічного форуму у Женеві. Погоджуємось з економістом, що «четверта промислова революція пов’язана не тільки з розумними і взаємопов’язаними машинами і системами. Її спектр дії значно ширше. Одночасно виникають хвилі подальших проривів у різних областях: від розшифровки інформації, записаної в людських генах до нанотехнологій, від поновлюваних енергоресурсів до квантових обчислень. Саме синтез цих технологій і їх взаємодію в фізичних, цифрових і біологічних доменах складають фундаментальна відмінність четвертої промислової революції від всіх попередніх революцій» (Шваб, 2016).

Основна перевага Індустрії 4.0 полягає в її здатності діяти як інструмент, що змінює економіку (Чміль, 2020; Чміль, 2021), що відкриває незліченну кількість можливостей компаніям переробити або створити цілком нові пропозиції та бізнес-моделі (рис. 2.21).

Четверта промислова революція відкрила широкі можливості для підприємств, які прагнуть вдосконалити свою продукцію (послуги) чи створити нову бізнес-модель (Chmil, 2020; Chmil, 2021; Савицька & Чміль, 2020). Індустрія 4.0 являє собою зміну парадигми від започаткованих концепцій трьох попередніх промислових революцій, які передбачали жорстку стадіальність для забезпечення інтенсифікації коопераційних структур шляхом планового, орієнтованого на зниження витрат та підвищення ефективності ручного виробництва до більш динамічного, гнучкого та автоматизованого виробництва.



Рисунок 2.21 – Порівняльна характеристика традиційного виробництва та виробництва відповідно до концепції Четвертої промислової революції

Огляд еволюції чотирьох хвиль промислових революцій дозволяє визначити, що сутнісним моментом кожної з них є технічне, технологічне, інтелектуальне вдосконалення виробництва, а також вимогою сталого розвитку суб'єктів господарювання, вектор якого спрямований на поширення інноваційних підходів та креативних заходів.

Кожна промислова революція та її наслідки відкривають нові можливості та здатні поліпшити технічну оснащеність підприємств, оптимізувати процеси діяльності господарських одиниць та поєднати операції (які раніше виконувалися окремо) при використанні новітніх технологій, організувати безвідходне або маловідходне виробництво, підвищити ефективність та результативність діяльності підприємств, вплинути на продуктивність праці робітників з урахуванням особистісних

можливостей, покращити рівень якості життя суспільства за рахунок досягнень науково-технічного прогресу. Все вище перераховане надає можливість запропонувати агреговану модель промислової революції (рис. 2.22), яка враховує характерні ознаки кожної з чотирьох та визначає основні теоретико-методологічні положення стрімкого переходу на нову сходинку соціально-економічного розвитку в результаті імплементації наукових досягнень у промислове виробництво.



Рисунок 2.22 – Агрегована організаційна модель промислової революції

Усі розглянуті промислові революції створювали передумови для соціально-економічного розвитку споживчого ринку. Доведено, що революційний промисловий прорив ініціювали науковці-дослідники, а вже разом з промисловцями, виробниками активно, але в окремих випадках з суперечками, впроваджували наукові відкриття, розробки та ноу-хау в економічні процеси та соціальні сфери. Саме ці дії на всіх хвилях революцій кардинально змінили техніко-технологічне забезпечення управління виробництвом, розподілом, обміном та споживанням, економічними моделями, інформаційними ресурсами, розрахунковими та трансакційними операціями. Кожна з чотирьох революцій піднімали на сходінку вище економіку, а також сприяла розвитку не тільки виробничої, але й підприємницької діяльності, трансформація якої призвела до виникнення електронного бізнесу.

Таким чином, пандемія COVID-19 виступила каталізатором цифрової трансформації економіки. Сучасна парадигма розвитку соціально-економічних систем, формується в умовах глобалізації та інтеграції, відзначається активним поширення процесу цифровізації в усі галузі економіки, соціальні відносини завдяки використанню новітніх інформаційних технологій концепції «Індустрія 4.0», вектор якої спрямований на усунення бар'єрів між матеріальною та віртуальною площиною з метою побудови розвинутої цифрової системи з потужними комунікаційними зв'язками. Отже, пандемія принесла світу і окремим країнам зміни, які можна порівняти з серйозними суспільними катаклізмами, які, з одного боку, можуть завдати економікам досить сильної шкоди, а з інший – продукувати нові, більш досконалі форми організації економічних і соціальних відносин, які пов'язано з переходом до нового прогресивного технологічного устрою.

Розділ 3. Вплив COVID-19 на галузевий розвиток

3.1. Стратегічні пріоритети розвитку креативних індустрій в умовах турбулентного зовнішнього середовища

Сьогодні можна впевнено стверджувати, що креативні індустрії, які є матеріальною основою концепції креативної економіки, виділено в окремий напрям економічних досліджень. Спостерігається перехід від економіки знань до креативної економіки. Підтвердженням значущості цього є оголошення Генеральною Асамблеєю Організації Об'єднаних Націй (ООН) 2021 рік Міжнародним роком креативної економіки для сталого розвитку. Інтерес, як науковців, так і практиків до креативних індустрій зумовлений перспективністю даних індустрій. Відразу варто відмітити, що креативні індустрії розвиваються нерівномірно та сильно реагують на негативний і в більшій мірі непередбачуваний вплив зовнішнього середовища. Зокрема наслідки пандемії Covid-19 дуже болісно позначилися на результатах діяльності підприємств сфери креативних індустрій.

Вперше поняття «креативних індустрій» використав уряд Австралії у звіті «Креативна нація» (1994 р.). А перше визначення запропонував Департамент культури, медіа та спорту Великої Британії (1998 р.), яке лягло в основу наступних визначень даного поняття та закріпилося в різних нормативно правових актах. Наведемо це визначення: «Креативні індустрії – це галузі економіки, що ґрунтуються на індивідуальній творчості, майстерності та таланті, мають потенціал для створення доданої вартості та нових робочих місць шляхом генерування, виробництва та експлуатації продуктів інтелектуальної власності» (Перерва, 2021). В Законі України «Про культуру» зазначено, що «Креативні індустрії - види економічної діяльності, метою яких є створення доданої вартості і робочих місць через культурне (мистецьке) та/або креативне вираження» (2010).

Маючи різні авторські підходи до трактування креативних індустрій, варто погодитися з поглядом, що всі вони так чи інакше відображають ключові елементи інтелектуальної концепції, які узагальнив Дж. Браун, а саме (Євпак, 2019):

- базуються на творчих, художніх можливостях особистостей;
- діють у спілці з менеджерами та технологами;
- створюють ринкові продукти;
- їх економічна цінність має культурне чи інтелектуальне походження

Зростаючий інтерес до креативних індустрій можна пояснити тим, що вони можуть стати альтернативою розвитку економіки, зокрема, поштовхом для інноваційного малого і середнього підприємництва, що призведе до формування нової моделі економічного розвитку – формування креативної економіки, яка диверсифікує джерела отримання доданої вартості. А це надзвичайно важливо в умовах турбулентного зовнішнього середовища. Переваги креативних індустрій подано на рис. 3.1.

Попри очевидні переваги креативних індустрій існують перешкоди для їх розвитку. У процесі дослідження виділено та проранжовано основні з них, рис 3.2.

В умовах турбулентності зовнішнього середовища державна підтримки є гарантією розвитку індустрій, особливо це було помітно в умовах карантинних обмежень через Covid-19.

За офіційними даними у 2020 році креативні індустрії згенерували 4,2% доданої вартості, що на 13% більше ніж у попередньому році (Урядовий портал, 2021). У 2020 році кількість зайнятих працівників у сфері креативних індустрій становила 360,3 тис. осіб - це 4,0 % від загальної кількості офіційно зайнятого населення в Україні (Урядовий портал 2021). Статистика свідчить про зростання доданої вартості у креативних

індустріях у кризовому 2020 році, що є досить неочікуваним, адже цей сектор сильно постраждав під час пандемії, рис. 3.3.

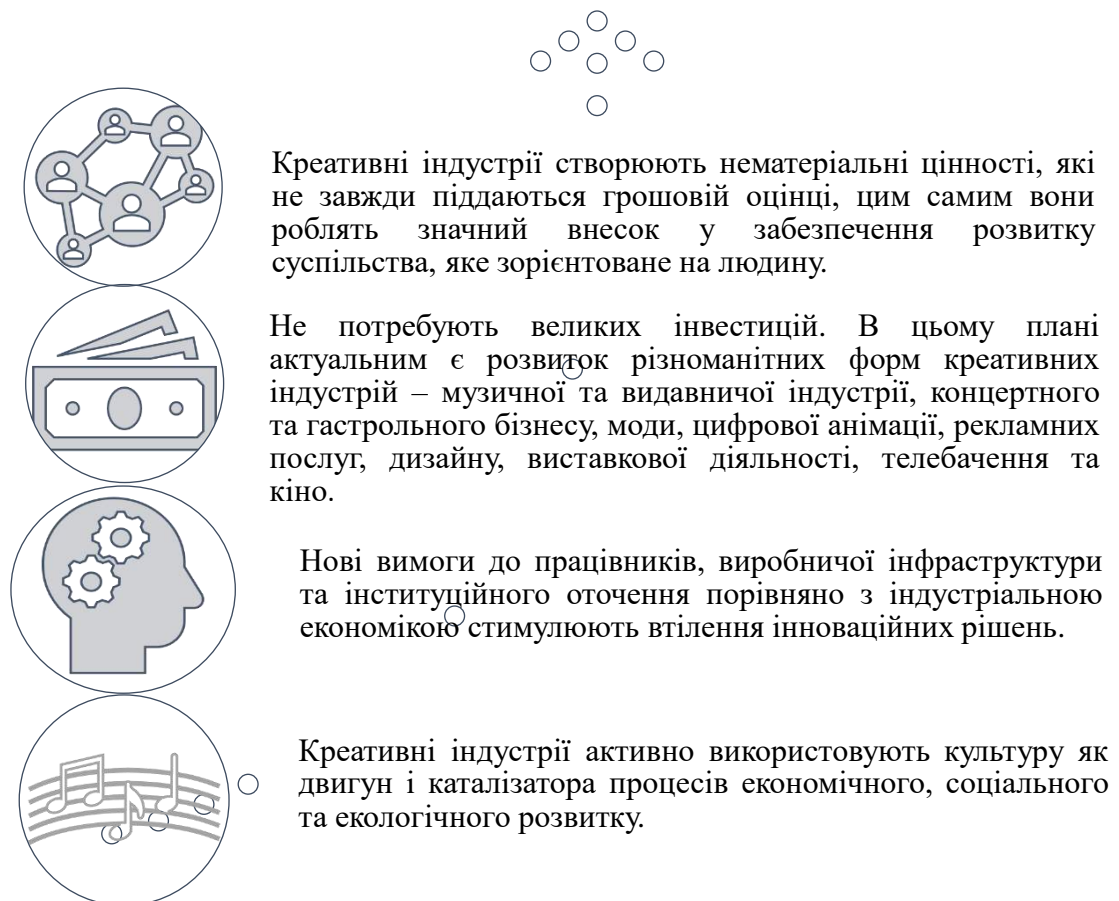


Рисунок 3.1 – Основні переваги креативних індустрій
(узагальнено авторами за (Євпак, 2019; Карасьова, 2019))

Проте, таку позитивну динаміку України можна пояснити тим, що ІТ сектор займає значну частку в структурі креативних індустрій. А як відомо даний сектор є менше вразливим до пандемії та інших негативних чинників. Щодо сьогоднішнього дня, то ІТ сфера залишиться лідером в креативній індустрії.

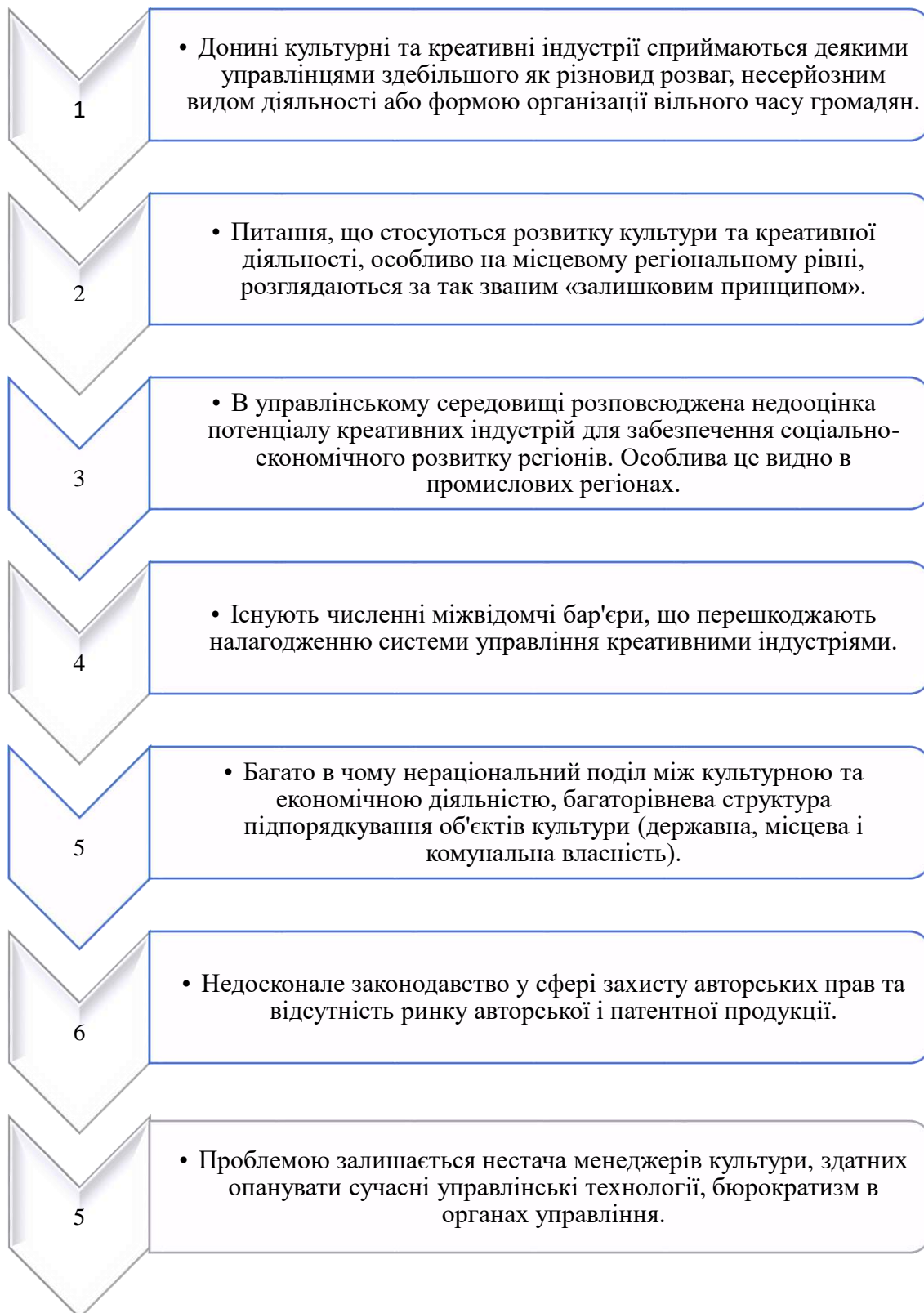


Рисунок 3.2 – Перешкоди у розвитку креативних індустрій в Україні (згруповано авторами за (Євпак, 2019; Карасьова, 2019; Давимука, Федулова, 2017; Аналітична записка, 2017))

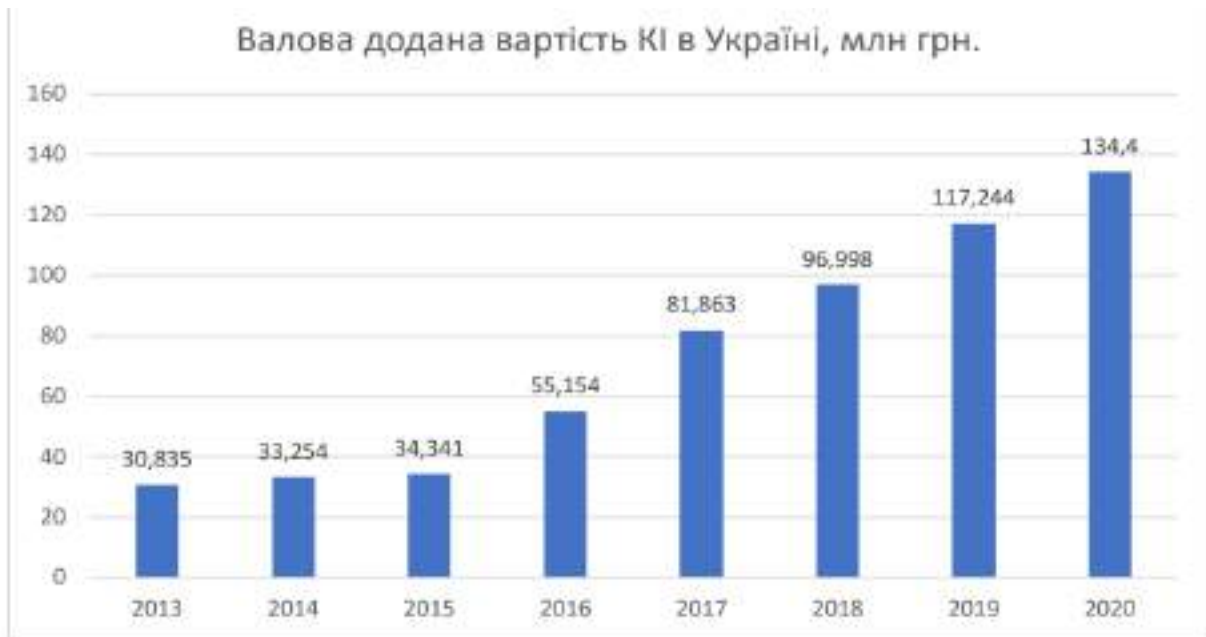


Рисунок 3.3 – Динаміка валової доданої вартості креативних індустрій в Україні за 2013- 2020 роки (Креативні індустрії: вплив на розвиток економіки України, 2021)

Водночас, в Україні через карантинні обмеження, запроваджених внаслідок пандемії COVID-19, культурні і креативні індустрії втратили 3 мільярди доларів доходів і 300 тисяч робочих місць (Вінокуров, 2020). Найбільше від пандемії постраждали самозайняті й ті, хто не мали оформлених трудових стосунків з роботодавцями у сфері креативних індустрій.

Одним із наслідків пандемії COVID-19 є прискорення діджиталізації й тимчасова необхідність працювати онлайн. Це могло бути викликом для тих працівників сфери культури, які не мають достатнього матеріально-технічного забезпечення та/або не володіють необхідними для дистанційної праці цифровими навичками. Водночас, частині працівників довелося швидко перелаштуватися на онлайн-формат роботи, що могло збільшити робоче навантаження.

Пандемія COVID-19 обмежила можливості офлайн-комунікації. Це особливо вплинуло на тих, хто починає працювати в креативних індустріях, та ще не мають сталих професійних зв'язків. Пандемія COVID-19 зменшила можливості для нетворкінгу й міжінституційної співпраці (Назаренко, Скирбу, 2021).

Наразі можна стверджувати, що приблизно кожен десятий підприємець в Україні - креативний: кількість суб'єктів господарювання у сфері креативних індустрій становила 11,7 % (230,7 тис.) від загальної кількості підприємств, з них 92% (211,8 тис.) – фізичні особи-підприємці (Презентація грантової програми для креативних індустрій, 2022).

Варто відзначити вагому роль ФОП у креативних індустріях. Вони генерують 20,6 % (53 млрд грн) доданої вартості серед усіх ФОП за всіма видами економічної діяльності. У фізичних осіб-підприємців зайнято майже 224 тис. особи – 62 % від усіх зайнятих у креативних індустріях. Водночас, в Україні особи, оформлені як ФОП, не могли скористатися оплачуваним лікарняним у випадку COVID-19 (Презентація грантової програми для креативних індустрій, 2022).

Активний розвиток креативних індустрій може бути за умов дієвої, продуманої державної підтримки. А вона неможлива без визначення стратегії розвитку креативних індустрій. Тому у Національній стратегії-2030 закладено план довгострокового розвитку креативної економіки.

На законодавчому рівні визначення, розвиток та підтримка креативних індустрій в Україні започатковано у 2018 року, майже на 20 років пізніше ніж на міжнародній арені. Це сприяло тому, що в зазначених на офіційних урядових порталах групах креативних індустрій представлені сучасні інноваційні напрямки, зокрема анімація, цифрові технології в мистецтві (3D-друк; віртуальна, доповнена, змішана реальність тощо), урбаністика та ін.

У 2019 році Розпорядженням Кабінету Міністрів України було затверджено перелік видів економічної діяльності, які належать до креативних індустрій.

На сьогодні в Україні визначено базові види економічної діяльності, які належать до креативних індустрій, вони подані розпорядженні КМУ від 24.04.2019 № 265-р «Про затвердження видів економічної діяльності, які належать до креативних індустрій» (2019):

- візуальне мистецтво: живопис, графіка, скульптура, фотографія тощо;

- сценічне мистецтво: жива музика, театр, танець, опера, цирк, ляльковий театр тощо;

- література, видавнича діяльність та друковані засоби масової інформації;

- аудіальне мистецтво;

- аудіовізуальне мистецтво: кіно, телебачення, відео, анімація, мультиплікація тощо;

- дизайн;

- мода;

- нові медіа та інформаційно–комунікаційні технології: програмне забезпечення, відеоігри, цифрові технології в мистецтві (3D–друк; віртуальна, доповнена, змішана реальність тощо);

- архітектура і урбаністика;

- реклама, маркетинг, зв'язки з громадськістю та інші креативні послуги;

- бібліотеки, архіви та музеї;

- народні художні промисли.

Також визначено КВЕДи за якими види діяльності можна віднести до креативних. Це можна вважати певним досягненням, адже тепер є

можливість, по-перше, вести статистичні спостереження, які дають змогу відслідковувати ряд позитивних та негативних тенденцій в креативних індустріях, по-друге, розуміти як визначати загальнодержавну та регіональні стратегії розвитку креативних індустрій.

У 2021 році в рамках розробки Національної стратегії було презентовано стратегію розвитку креативних індустрій та сфери гостинності (2021) в якій вказано стратегічні пріоритети. Зазначимо основні з них:

- початок національно-культурної програми розвитку народних художніх промислів на 2021-2025 роки для оновлення їх економічної моделі і розкриття потенціалу;

- розроблення стратегії розвитку креативних індустрій із залученням міжнародних експертів;

- створення і функціонування Національного офісу з розвитку креативних індустрій для просування і підтримки їх розвитку в Україні та за межами кордону;

- запуск Ради з розвитку креативної економіки при Кабінеті Міністрів України для створення платформи на найвищому політичному рівні;

- створення моделі креативних хабів для допомоги підприємцям;

- створення Інституту дизайну для популяризації українського дизайну за кордоном та підтримки українських дизайнерів (Стратегія розвитку креативних індустрій та сфери гостинності, 2021).

Наразі є Експортна стратегія для сектору креативних індустрій (2021). Вона була розроблена на виконання Плану завдань і заходів з реалізації Експортної стратегії України («дорожньої карти» стратегічного розвитку торгівлі) на 2017–2021 роки). Дана Стратегія є першою спробою на рівні

держави визначити, організувати та перетворити потенціал сектору креативних індустрій у видимі економічні результати.

Для успішного розвитку креативних індустрій в Україні необхідно:

- організувати, консолідувати та правильно об'єднати сектор креативних індустрій зважаючи на специфіки кожного з підсекторів;
- адаптувати та модернізувати українську пропозицію товарів та послуг у пріоритетних підсекторах за допомогою зміцнення секторальних зв'язків, удосконалення навичок та збільшення інвестицій;
- сприяти інтернаціоналізації та експортній орієнтації з метою розширення ринкових можливостей для забезпечення сталого зростання сектору.

Сьогодні визначено стратегічні завдання для креативних індустрій, які не можливо реалізувати без державної підтримки (табл. 3.1). Тому державне регулювання має здійснюватися відповідно до визначених стратегічних завдань.

Таблиця 3.1. Головні стратегічні завдання для креативних індустрій (визначено авторами за (Стратегія розвитку креативних індустрій та сфери гостинності, 2021)

Пріоритетність завдання	Завдання
1	консолідувати сектор через створення та розвиток кластерів та креативних спільнот
2	стимулювати ріст сектору через промоції меценатства та інвестування в креативні індустрії
3	забезпечити специфічними знаннями та відповідними бізнес-навичками представників сектору, навчити їх продавати та експортувати
4	посилити співпрацю з органами державної влади, зокрема для внесення змін у систему оподаткування та вирішення питань електронних платежів
5	промотувати український креативний продукт у світі шляхом участі в міжнародних профільних виставках, форумах, представлення на національних стендах, днях України в різних країнах світу задля пошуку бізнес-партнерів

Окремо варто приділити увагу такому стратегічному завданню, як розвиток креативності в індустріальних регіонах. В Україні є велика кількість промислових регіонів, які втрачають свою значимість через низку об'єктивних та суб'єктивних причин. На цьому тлі виникає багато проблем, які регіонам важко самотійно вирішити. І, на думку фахівців, саме креативні індустрії можуть сприяти вирішенню проблем та подальшому розвитку цих регіонів. Такі зміни потребують багато часу, адже це питання ментальності та само сприйняття.

Просування такого концепту, як «Індустріальна спадщина» (він входить навіть до списку ЮНЕСКО) є правильним стратегічним рішенням. Промислові об'єкти, які вже втратили своє первинне значення, переосмислюються і стають матеріальною культурною спадщиною.

У нагоді стане досвід Німеччини. У другій половині ХХ століття Німеччина стикнулася з проблемою нерентабельних шахт. Поступово відбулося переосмислення шахт як індустріальної спадщини, а одним із інструментів переосмислення стали культурні та креативні індустрії. В результаті розвинувся промисловий дизайн, проєктування матеріальних об'єктів різної величини, спираючись на потужну інженерну експертизу цих регіонів західної Німеччини.

В індустріальних регіонах креативні індустрії не можуть однозначно сприйматися, потрібна обережно їх просувати, демонструвати переваги, враховувати всі ризики. Але у стратегіях розвитку цих регіонів має бути створене підґрунтя для їх запровадження.

Перевага креативних індустрій в тому, що вони не прив'язані до матеріальних ресурсів, можна працювати на глобальні ринки без прив'язки до певної локації, проте не варто це розглядати як панацею від усіх проблем.

У Національній економічній стратегії відведено значне місце для креативних індустрій. В ній зазначено, що створення конкурентоспроможної креативної економіки є стратегічною метою.

Зазначимо, що для досягнення стратегічної мети поставлено конкретні цілі, вони почали реалізуватися через наступні заходи:

- створено Український фонд стартапів з метою стимулювання інноваційних стартапів на ранніх стадіях. Він є державним фондом, започаткованим у 2018 році за ініціативою Кабінету Міністрів України.

- з 2020 року запрацювала спільна ініціатива «Підприємницький університет», яка покликана на збільшення кількості майбутніх інноваційних підприємців. Реалізується стартап-інкубатором YEP спільно з Міністерством освіти і науки, Міністерством цифрової трансформації, Дія.Бізнес, Українським фондом стартапів, Genesis за підтримки Програми USAID «Конкурентоспроможна економіка України». Вона розвиває культуру підприємництва в університетах та підтримує молодіжне стартап-підприємництво (Підприємницький університет, 2022).

- запрацювала Дія.Сіті, спеціальний правовий режим для ІТ-індустрії, який дозволить створити в Україні найпотужніший ІТ-хаб в Центральній та Східній Європі. Вже зараз ІТ складає близько 4% від частки ВВП, але перед Міністерством цифрової трансформації поставлено завдання збільшити його частку до 10% ВВП.

На початку статті наголошувалося на тому, що креативні індустрії потребують державної підтримки, вище наведено яку підтримку реально отримати. Звичайно її потрібно постійно збільшувати, особливо в турбулентному зовнішньому середовищі.

Ми бачимо, що ІТ сфера та інноваційні проекти є в пріоритеті. Це природно, адже, капітальні вкладення в ці сфери призводять до найбільшого економічного зростання. Зокрема, збільшення капіталу в галузі програмування на 1 гривню призводить до збільшення загального ВВП на 3,2 грн., тоді як для інших галузей, таке зростання є близьким до 2 грн (Креативні індустрії: вплив на розвиток економіки України, 2021).

Проте розвиток різних видів мистецтва повинен на належному рівні підтримуватися державою. Мистецтво є однією з важливих складових культурної дипломатії. Саме через мистецтво ми можемо заявити про Україну, привернути увагу всього світу до певних проблем чи здобутків, відстоювати свою позицію. Яскравим прикладом є виступ українців на Євробаченні 2022 року.

Як зазначалося вище креативні індустрії дуже різноманітні, темпи розвитку неоднакові, проте, різні види креативних індустрій допомагають розвиватися одна одній. Наведемо приклад. Бізнес пов'язаний з модою чи мистецтвом, може проаналізувати стан розвитку галузі її та перспективи за допомогою алгоритмів, машинного навчання. Сьогодні дані, аналітика стають значущими активами. Вивчення закономірностей та використання їх, наближає до своїх клієнтів, і досягнення успіху. Отже співпраця з ІТ-сферою є вигідною для різних креативних індустрій.

Соціальне підприємництво за останні роки стає все популярнішим. В даному виді підприємницької діяльності дуже яскраво проявляється креативність. Творчий підхід, поєднання різних видів діяльності заради досягнення соціального ефекту стають звичним явищем.

В Україні сформувався ще один вид підприємницької діяльності – ветеранське підприємництво. Таке підприємництво є ефективним інструментом реабілітація. Це не тільки сприяє поверненню у цивільне життя, але й позитивно впливає на розвиток малого та середнього бізнесу в цілому. Дослідження показали, що ветерани часто обирають креативні види діяльності (Тарновська І. 2021, Власова В. 2021).

Завдяки креативним індустріям з'являються нові професії та посади: ТікТок менеджер, головний директор з питань впливу, адвокат з питань етики та інші. Це сприяє зайнятості населення та реалізації творчого потенціалу.

Таким чином стратегічний розвиток креативних індустрій в Україні відбудуватиметься в наступних напрямках:

- співпраця різних креативних індустрій між собою;
- створення креативних продуктів чи послуг які покликані на популяризацію українського в усьому світі;
- державна підтримка через створення сприятливої нормативно-правової бази та різних фондів які допомагають стартапам;
- експортна націленість креативних індустрій;
- креативні індустрії використовуватимуться для розкриття прихованого потенціалу індустріальної спадщини регіонів, стимулюючи їх розвиток;
- креативні індустрії відіграватимуть значну роль в соціальному та ветеранському підприємстві;
- розвиток креативних індустрій сприятиме появі нових професій.

У процесі відбудови української економіки роль креативних індустрій зросте перш за все через їх значний експортний потенціал та інноваційний характер у поєднання з унікальною українською ментальністю.

3.2. Інвестиційні можливості національної фармацевтичної галузі внаслідок поширення коронавірусної хвороби (COVID-19)

За економічною природою інвестиційні ресурси є ключовим інструментом підвищення прибутковості національної економіки і, як наслідок, підвищення рівня національної продовольчої безпеки. На обсяг інвестиційних фінансових ресурсів в національну економіку впливає рівень інвестиційної привабливості країни.

Фармацевтична галузь на сьогоднішній день є однією з найбільш важливих галузей в Україні, яка характеризується високим рівнем наукоємності, розвиненою кооперацією та достатньою стійкістю до

кризових явищ. Подальші спалахи COVID-19 та поява нових його штамів визначають фармацевтичну галузь України як основу національної безпеки, а отже, підвищують її інвестиційну привабливість. Водночас, погіршення загальної макроекономічної стабільності національної економіки України може негативно вплинути на обсяги фінансування інвестиційних проєктів у вітчизняній фармацевтичній галузі.

Фармацевтична промисловість продукує понад 1,2 трильйона доларів щорічно в економічний розвиток країн світового простору. Разом з тим, успіх у сфері клінічних досліджень, пов'язаних із розробкою нових лікарських засобів, відіграє ключову роль у визначенні переможців і переможених у фармацевтичному бізнесі, особливо у створенні нових продуктивних ніш для такого бізнесу.

Дослідження доходів великих компаній в S&P 500 (35 фармацевтичних компаній і 357 компаній в інших галузях) показало, що фармацевтичні компанії мали значно вищий середній чистий прибуток, ніж компанії в інших галузях у 2000–2018 роках (13,8% проти 7,7%) (Гінчева, 2020). Водночас фармацевтична промисловість належить до наукомістких галузей, згідно з класифікацією ОЕСР (Організація економічного співробітництва та розвитку). Ця галузь є світовим лідером з валової доданої вартості на одного працівника. Близько 1/5 витрат на дослідження та розробки припадає на цю галузь (Білоус, 2020). Сьогодні на міжнародному фармацевтичному ринку спостерігаються ознаки подальшого зростання фармацевтичного виробництва та інвестицій у науково-дослідні організації (центри досліджень і розробок) внаслідок появи та поширення нових штамів COVID 19.

У 2019 році європейська фармацевтична промисловість профінансувала дослідження на суму 37,7 млн. дол. У той же час, середній річний темп зростання витрат на дослідження в період з 2016 по 2020 рік становив 3,1% для Європи та 7,6% для Сполучених Штатів (Григораш &

Ченцов, 2020). Необхідність розробки вакцин проти поширення COVID-19 є ключовим фактором значного збільшення інвестицій у фармацевтичну галузь. Розвиток негативного сценарію епідемічної ситуації у світі через стрімке поширення COVID-19 спонукав міжнародні фінансові інституції фінансувати проекти, пов'язані з розробкою вакцини. Європейський інвестиційний банк продовжує укладати кредитні угоди з міжнародними фармацевтичними компаніями для розробки нових вакцин проти COVID-19. Водночас протягом пандемії COVID-19 ця міжнародна фінансова установа надавала значну підтримку розвитку інновацій для зменшення впливу пандемії (Палаженко, 2020).

Розвиток фармацевтичної промисловості України відіграє дуже важливу роль, оскільки вона характеризується високим ступенем наукомісткості з розвиненою кооперацією. Українська фармацевтична промисловість виробляє близько 1400 (47%) із 3000 лікарських засобів на внутрішньому ринку. Фармацевтичні компанії виготовляють власні продукти в різних формах (таблетки, порошок, рідина тощо). До основних груп фармацевтичної продукції належать: серцево-судинні препарати, вітаміни, антибіотики, лікувальна косметика, БАДи тощо (Вітюк та ін., 2018). Водночас в Україні на сьогодні не виробляється жодна вакцина через відсутність відповідних виробничих потужностей та необхідних фінансових ресурсів. Обмежений державний бюджет України не дозволяє їй витратити в середньому від 1 до 8 млрд дол. США на виробництво вакцин (Григораш & Ченцов, 2020).

Варто також зазначити, що стрімке поширення COVID-19 нагадало світовій спільноті про важливість ефективного функціонування фармацевтичної галузі. Зокрема, це дало початок нового рівня відносин між міжнародними фінансовими інституціями, урядом і фармацевтичною промисловістю.

Національна фармацевтична галузь позиціонується як досить стійка до кризових явищ та характеризується успішними результатами функціонування навіть у період жорстких карантинних заходів, пов'язаних з COVID-19. Зазначимо, що станом на кінець 2020 року обсяг продажів ліків через аптечні мережі зріс на 8% порівняно з 2019 роком. Водночас, незважаючи на економічну кризу, зростання фармацевтичного ринку відбувається за рахунок орієнтації функціонування галузі в напрямі інноваційного розвитку, зосереджуючи власні зусилля (майже 48%) на вивченні нових технологій та обладнання.

Для прикладу, вітчизняна фармкомпанія «Дарниця» профінансувала інноваційні проекти на суму 291 млн грн., значну частину яких було спрямовано на промислову та цифрову трансформацію (6; с. 62). Українська фармацевтична компанія «Біофарма», що спеціалізується на розробці та виробництві високотехнологічних ліків, інвестувала \$7 млн у будівництво нового офісно-лабораторного комплексу у 2020 році.

У 2020 році фармацевтична галузь України була лідером серед галузей народного господарства за обсягом капіталовкладень. Лише за перший квартал 2020 року в цей сектор залучено 372 млн грн інвестицій. Фармацевтичне виробництво отримало 72% збільшення інвестицій у 2019 році. Завдяки невідомому зростанню попиту на фармацевтичну продукцію з боку вітчизняних компаній сукупний середньорічний темп проросту (ССТП) становив 11,5% між 2017 і 2020 роками; капітальні інвестиції зросли в середньому на 16% (Запорожець, 2020).

У галузі фармації працює понад 350 тис. провізорів. Щорічний обсяг надходжень до державного податків та обов'язкових платежів до державного бюджету податків становить близько 2,5 млрд грн. Галузь характеризується наявністю значного обсягу виробничих потужностей (113 фармацевтичних заводів), які відповідають міжнародним стандартам якості (Овдієнко, 2000), забезпечуючи тим самим значний обсяг

інвестиційного потенціалу для української фармацевтичної галузі. Станом на сьогодні одним із найперспективніших напрямків для інвестицій у цю галузь є розробка та виробництво вакцин проти COVID-19, що призводить до жорсткої конкуренції між провідними фармацевтичними корпораціями визначеного ринкового сегменту.

Розробка та виробництво таких вакцин потребує не лише дослідницьких можливостей, а й значних фінансових вкладень. Інвестори надають перевагу фінансуванню розробки та виробництва вакцин компаніями, які вже мають у своєму портфоліо якісні та безпечні вакцини. Через відсутність успішного досвіду виробництва вакцин в Україні зараз не найкращий час для залучення в подібні проекти коштів міжнародних фінансових організацій та приватних інвесторів. На жаль, через відсутність потужностей з виробництва вакцин і, головне, через відсутність досвіду Україна вже втратила можливість виробляти на своїй території вакцини, розроблені провідними фармацевтичними корпораціями. Виробництво таких вакцин дозволить Україні не тільки заощадити бюджетні кошти, а й збільшити надходження до бюджету за рахунок експорту в інші країни.3. Перспективи інвестиційних проектів у фармацевтичній галузі України Світова спільнота в майбутньому може зіткнутися з новими проявами нових захворювань, тому виробництво вакцин у тій чи іншій країні буде свідченням високого розвитку її фармацевтичної галузі. Таким чином, уряд України має негайно розробити стратегію підготовки та перепідготовки відповідних спеціалістів у вітчизняних навчальних закладах та надати необхідну підтримку власній промисловості для виробництва вакцин в Україні (Овдієнко, 2000).

Під час пандемії COVID-19 компанії з виробництва фармацевтичних та медичних приладів зіткнулися з безпрецедентним попитом на постачання засобів індивідуального захисту та фармацевтичних препаратів, які використовуються для лікування симптомів COVID-19. У той же час, суворі

заборони Китаю та Індії на експорт певних активних фармацевтичних інгредієнтів і обмеження на подорожі призвели до затримок поставок і дефіциту продукції. Тому компаніям довелося швидко шукати альтернативних постачальників, реорганізувати ланцюги поставок і змінювати підходи до управління запасами і складським господарством. У деяких випадках ці зміни викликали необхідність оновлювати реєстраційні досьє на готову продукцію та отримувати погодження таких змін від МОЗ України. Ці зміни також дали початок необхідності внесення змін до комерційної політики компаній або дистриб'юторських угод.

Пандемія показала, що доступ до засобів лікування та засобів захисту є питанням національного значення. Для місцевих виробників – це навпаки, нові потенційні можливості для формування та розвитку ефективної інвестиційної політики. Зокрема, щоб зменшити залежність від імпортних ліків, у червні 2020 року МОЗ України винесло на громадське обговорення проект концепції державної цільової програми розвитку вітчизняного виробництва лікарських засобів для лікування особливо небезпечних захворювань на 2020-2025 роки. Згідно з цим проектом концепції, уряд стимулюватиме місцевих виробників, у тому числі шляхом гарантування державних закупівель деяких лікарських засобів.

Через високий ризик зараження та обмеження на подорожі багато пацієнтів не змогли або не захотіли відвідати центри клінічних випробувань, щоб отримати ліки та/або пройти скринінги/тести. Крім того, спонсорам довелося обмежити залучення нових пацієнтів, зупинити поточні випробування та утриматися від запуску нових випробувань (окрім продуктів для лікування симптомів COVID-19) через ризики для пацієнтів і персоналу закладу. Ці ризики суттєво вплинули на кількість та якість процедур клінічних досліджень, що здійснюються на території України.

У зв'язку з поширенням COVID-19 в країні фармацевтичні компанії, що займаються виробництвом фармацевтичних та медичних приладів,

обмежили або відмовилися від особистих візитів своїх торгових представників. Для продовження промоційних заходів такі візити тепер здійснюються онлайн/телефоном. Медичні та наукові заходи також трансформувалися в онлайн-середовищі. Пандемія COVID-19 викликала потребу в посиленні онлайн-взаємодії між медичними працівниками та пацієнтами (12; с. 240).

Цифровізація рекламної, освітньої, наукової та іншої діяльності породила низку запитань і проблем, які потребують попереднього розгляду. Зокрема, чи потрібно коригувати згоди медпрацівників на обробку їхніх персональних даних, щоб забезпечити можливість збору персональних даних у новому форматі спілкування? Якщо так, то як такі згоди можна отримати дистанційно? З точки зору нового підходу до проведення медичних і наукових заходів, чи варто компаніям отримувати згоду від учасників трансляції/запису?

Підвищення рівня попиту на дистанційний зв'язок відкрило нові можливості для закладів охорони здоров'я, медпрацівників, медичних і технологічних компаній для розширення наявних і дослідження нових інструментів цифрового зв'язку в галузі охорони здоров'я. Ці інструменти включають технологію дистанційної діагностики, лікування та моніторингу, відстеження симптомів і прогресу лікування, освітні платформи для пацієнтів тощо. Очікується, що попит на цифрові рішення в охороні здоров'я продовжуватиме зростати, що, тим самим, призведе до розвитку інноваційних інфокомунікативних технологій. З метою забезпечення відповідності нормативним вимогам і захисту даних постачальники та користувачі цифрових рішень у сфері охорони здоров'я повинні покращити процедури збору, обробки та використання персональних даних на основі застосування заходів кібербезпеки необхідних для захисту таких даних (М'якота, 2020).

Варто також наголосити про те, що з метою забезпечення продовження випробувань з мінімальними ризиками для пацієнтів і персоналу, потенційні зарубіжні спонсори знайшли нові інноваційні рішення проблеми та внесли зміни в стандартні процедури клінічних випробувань. Такі рішення включають наступні процедури (Бояринова та ін., 2020):

- пряму доставку досліджуваних продуктів пацієнтам,
- збір використаних продуктів з дому пацієнтів для утилізації,
- залучення додаткового персоналу для допомоги центрам клінічних випробувань в обробці документації,
- обробку записів у короткі терміни тощо.

Упровадження таких змін до клінічних випробувань в Україні вимагає ретельного розгляду з урахуванням різноманітних обмежень, встановлених українським законодавством.

Розвиток національної економіки в умовах сучасності потребує значних державних обсягів фінансування. Враховуючи бюджетні обмеження України, уряд нашої України повинен продовжувати конструктивний діалог із приватними інвесторами, зокрема міжнародними фінансовими установами. Сьогодні недоцільно порушувати питання приватизації державних стратегічних об'єктів, а краще розвивати гнучкі підходи до співпраці в рамках Державно-приватного партнерства (ДПП): концесії, спільна власність, управління майном тощо (Білявський, 2020). Останнім часом відбулося значне збільшення капітальних витрат фармацевтичних компаній, у тому числі тих, які пов'язані з розробкою вакцин для контролю за поширенням COVID-19. Разом з тим, за останні десятиліття фармацевтична промисловість зросла на 6-7%, валовий обсяг проданої фармацевтичної продукції на світовому ринку досяг понад 1 трлн дол. У зв'язку з масштабними економічними викликами створюються умови

для ефективного діалогу та плідної співпраці між провідними учасниками фармацевтичного ринку та державними установами.

Світовий досвід ефективної співпраці в рамках державного приватного партнерства у фармацевтичній галузі є досить вагомим. Наприклад, використання механізмів ДПП в Індії позитивно вплинуло на збільшення фармацевтичного ринку до \$30 млрд (+400%) у 2005–2015 роках. Реалізація понад 20 проектів ДПП з 2008 по 2015 роки збільшила фармацевтичний ринок Республіки Казахстан майже в 2,5 рази. Сьогодні співпраця в рамках ДПП представляє інтерес і в США в напрямку прискорення розробки та просування на ринок нових препаратів, критичних для лікування поширених захворювань (Білявський, 2020).

Відповідно до світової практики, співпраця ДПП у фармацевтичній галузі зазвичай реалізується в рамках глобальних і соціально значущих проектів, до яких постійно залучається велика кількість зацікавлених сторін, зокрема, таких як: уряд, представники галузі, некомерційні громадські організації, благодійні фонди тощо.

Оптимальний розподіл фінансових ризиків, а також рівномірний розподіл зобов'язань сторін, які співпрацюють в рамках інвестиційних проектів ДПП, створює такі проекти інвестиційно привабливими та життєздатними для розвитку економіки на перспективу. Хоча розвиток співпраці ДПП у фармацевтичній галузі сьогодні є дуже перспективним, оскільки співпраця в рамках ДПП може бути доцільною для вирішення питань, пов'язаних із розробкою нових ліків, реформуванням вітчизняної системи охорони здоров'я, підвищенням якості медичних послуг тощо. Реалізація в Україні інвестиційних проектів на суму понад \$1 млрд із застосуванням механізму кооперації ДПП характеризується позитивністю та успішністю впливу на обґрунтування доцільності, економічної вигоди та інвестиційної привабливості фінансування проектів у вітчизняній фармацевтичній галузі для потенційних інвесторів (Білявський, 2020).

Для реалізації нових проектів у рамках ДПП у фармацевтичній галузі необхідно постійно працювати над підвищенням її інвестиційної привабливості. Така привабливість визначається, перш за все, прозорими «правилами гри» та гарантією для інвестора потенційної можливості для досягнення очікуваної генеральної мети в інвестиційному проекті. Комплексна оцінка інвестиційної привабливості потребує комплексного підходу до вивчення загального стану національної економіки, потенціалу регіону, зокрема характеристики вітчизняної фармацевтичної галузі. При цьому, стабільне функціонування галузі фармації під час та внаслідок дії економічних криз, а також можливість самофінансування галузі в таких кризах є одним із ключових «орієнтирів» для прийняття остаточного оптимального рішення щодо взаємовигідної співпраці у форматі ДПП. Приймаючи таке рішення щодо доцільності участі в інвестиційних проектах, пов'язаних з реформуванням фармацевтичної галузі, у тому числі у форматі ДПП, повинні бути враховані всі можливі ризики, пов'язані з: забезпеченням техніко-технологічного потенціалу; встановленням вимоги до якості продукції; наявністю сировини, рівнем залежності від інших секторів національної та/або світової економіки, потребою у великих обсягах фінансових ресурсів тощо.

До інвестиційних ризиків відноситься також відсутність чіткої інвестиційної стратегії та відсутність новизни у запропонованих рішеннях для стабільного функціонування та успішного розвитку національної фармацевтичної галузі (Вплив COVID-19, 2020). Прогнозування та планування небажаних ризикових ситуацій сприятимуть уникненню вищезазначених ризиків та позитивно вплинуть на термін окупності інвестиційних проектів та їх рівень прибутковості.

Важко також зазначити про те, що виробничий сектор фармацевтичної промисловості є досить прибутковим і досягає близько 600%. Така висока рентабельність може бути причиною незареєстрованого в Україні

виробництва фармацевтичної продукції. Згідно зі світовою практикою, найбільша кількість підроблених екземплярів фармацевтичної продукції знаходиться у високому ціновому сегменті. Щоб уникнути зростання фальсифікату на вітчизняному фармацевтичному ринку, уряд України має докласти значних зусиль для поступового підвищення купівельної спроможності громадян (2). Сьогодні неможливо визначити адекватну частку тіньової економіки у фармацевтичній галузі України через її особливий характер. Про розповсюдження контрафактної продукції в Україні є багато статистичних матеріалів та відповідної інформації, проте більшість із цих матеріалів не містить достатньо обґрунтованих доказів, зокрема, методології розрахунку такої статистики (Вплив COVID-19, 2020).

Загальновідомим є той факт, що основна мета будь-якого інвестора – отримати очікувану вигоду та гарантувати цілісність і недоторканність своїх активів. В цьому аспекті саме держава повинна позиціонуватися як гарант і докладати максимум зусиль для мінімізації ризиків, які можуть виникнути в процесі формування та реалізації інвестиційних проєктів.

Таким чином, фармацевтична промисловість є однією із найприбутковіших галузей світової економіки, яка, зокрема, щороку генерує понад 1,2 трильйона доларів. Організація економічного співробітництва та розвитку класифікує фармацевтичну промисловість як наукомістку галузь, яка станом на сьогодні є світовим лідером за валовою доданою вартістю на одного працівника. В умовах сьогодення спостерігаються ознаки подальшого зростання фармацевтичного виробництва та інвестицій у дослідницькі організації (дослідницькі центри) через появу та розповсюдження нових штамів COVID-19 на міжнародному фармацевтичному ринку.

Ефективне функціонування державних інституцій, особливо нестабільність як економічної так і політичної ситуації в країні, є безумовною запорукою успішного інвестування у фармацевтичну галузь.

Міжнародні фінансові інституції активно беруть участь у фінансуванні інвестиційних проєктів, пов'язаних із розробкою вакцин у зв'язку з поширенням COVID-19. Фармацевтична галузь в Україні займає провідне місце в національній економіці, зокрема підприємства-виробники забезпечують близько 1400 (47%) із 3000 препаратів, наявних на внутрішньому ринку України. Потреба в нових вакцинах обумовлена поширенням нових штамів вірусу COVID-19 є ключовим фактором значного збільшення інвестицій у фармацевтичну галузь.

Не маючи достатнього ресурсного потенціалу, в Україні не виробляється жодної вакцини, тому наша держава не може конкурувати в цьому перспективному сегменті світового фармацевтичного ринку. Обмежені можливості державного бюджету України не дозволяють витратити в середньому від \$1 до \$8 млрд на виробництво вакцин. У зв'язку з цим, Україні потрібна ефективна стратегія та підтримка іноземних інвесторів для ефективного розвитку на своїй території виробництва вакцини, здатної стримувати поширення нових захворювань. Важливим напрямком у реалізації цієї стратегії є плідна співпраця в рамках ДПП. Співпраця в рамках ДПП у фармацевтичній сфері в Україні практично відсутня, незважаючи на позитивний досвід використання цього механізму співпраці в зарубіжних країнах.

3.3. Коронавірусні економічні трансформації та їх вплив на економічну активність підприємств ритейлу

Для світової та вітчизняної економіки занадто несподіваною і такою, що не передбачалась жодним прогнозом соціально-економічного розвитку, стала пандемія Covid-19. Стрімке та безконтрольне розповсюдження коронавірусу SARSCoV-2 стало викликом усьому людству, що спричинив небачену за останнє сторіччя глобальну економічну кризу. Її наслідками стали: «падіння індексів бірж; швидке та масштабне зниження попиту та цін

на нафту та уповільнення розвитку ринку металів; сповільнення темпів споживчого попиту, як наслідок скорочення виробництва, зокрема обсягів промисловості; суттєве зниження доходів авіакомпаній та морського транспорту, торгово розважальних центрів, туристичної індустрії; зростання заміщення товарів; зменшення доходів населення та зміни поведінки споживачів; зростання прибутків фармацевтичної промисловості та світової індустрії ігрових, освітніх та інших онлайн додатків; зростання попиту інвесторів на менш ризикові активи» (Федик, 2021). Пандемія Covid-19 триває близько трьох років, за цей час вона суттєво вплинула на розвиток світової економіки, оскільки не оминула жодну з країн. Загалом статистика показує, що у 2020 році світовий ВВП зменшився приблизно на 4,36% порівняно з попереднім роком. Зокрема, ВВП ЄС у 2020 році скоротився на 7,4 %. Найбільше постраждали економіки таких країн як Іспанія та Великобританія, де ВВП зменшився на 12,4% та 10,3% відповідно, при цьому ВВП Литви скоротився лише на 2,2 %, тому ця країна зазнала найменшої шкоди (Statista, 2021a). Проте за прогнозами МВФ, у 2021 році очікується поживавлення світової економіки та зростання світового ВВП на 5,15%. Аналізуючи прогноз світового ВВП впродовж періоду 2021-2025 рр., можемо передбачити, що у найближчі роки виробництво стане ще швидшим та більш глобальнішим, що сприятиме зростанню світової економіки (рис. 3.4).

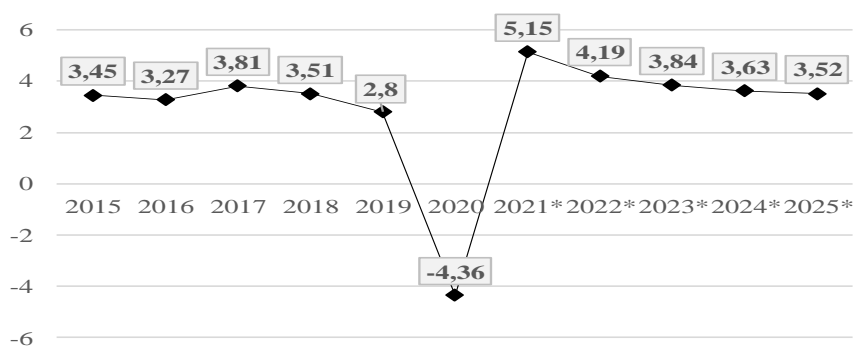


Рисунок 3.4 – Темп зростання світового ВВП у 2015-2025* рр.
 (% до попереднього періоду, *– прогноз) (розроблено за даними (Statista, 2021b))

Уповільнення економічного розвитку відбулось через низку безпрецедентних кроків, що були запроваджені у країнах світу (рис. 3.5).

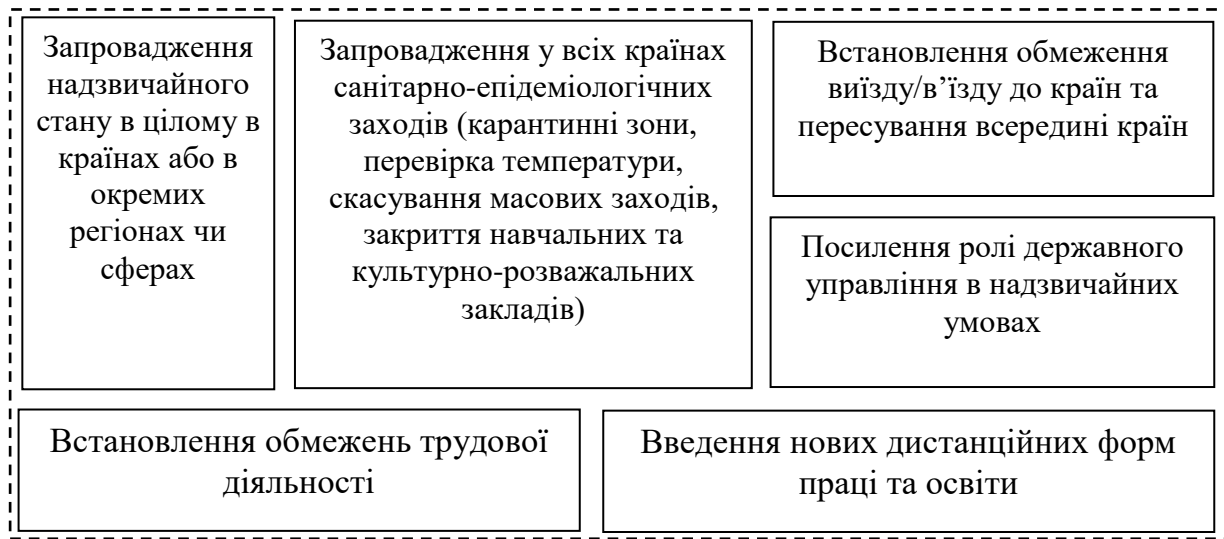


Рисунок 3.5 – Детермінанти уповільнення економічного розвитку у країнах світу через COVID-19

Загалом криза через поширення пандемії призвела до структурних зрушень в економіці та на товарних ринках. Не оминули ці зміни й торговельну галузь. Попри достатній рівень стабільності участі у формуванні валового внутрішнього продукту, торгівля в Україні зазнала суттєвих змін. Так, за даними Державної служби статистики України у 2011-2021 роках (рис. 3.6) забезпеченість валового внутрішнього продукту держави оптовою й роздрібною торгівлею коливається від 17,3% (у 2011 році) до 13,8% (у 2021 році), й утримується в більшості років досліджуваного періоду на рівні вище за 16,0%.

Так, у 2020 році попри скорочення обсягів товарообороту та негативні темпи зміни валового внутрішнього продукту частка оптової й роздрібною торгівлі у його формуванні склала 16,9%. Зберегти позитивну динаміку участі торгівлі у формуванні ВВП країни дозволила адаптація галузі до реалій бізнес-середовища та переорієнтація в умовах пандемії на реалізацію

товарів через мережу Інтернет. Та разом з тим, на початку 2022 року через погіршення епідемічної ситуації, підвищення цін на енергоносії в світі, зростання ймовірності воєнного конфлікту ділові очікування підприємців торговельної сфери погіршилися. Так, у січні 2022 року секторальний індекс очікування ділової активності підприємств торгівлі порівняно з груднем 2021 року знизився на 8,9 пункти та склав 40,7 пункти. Підприємства очікували уповільнення товарообороту, зменшення обсягів закупівлі товарів для продажу, зниження торговельної маржі та зростання залишків товарів для продажу.

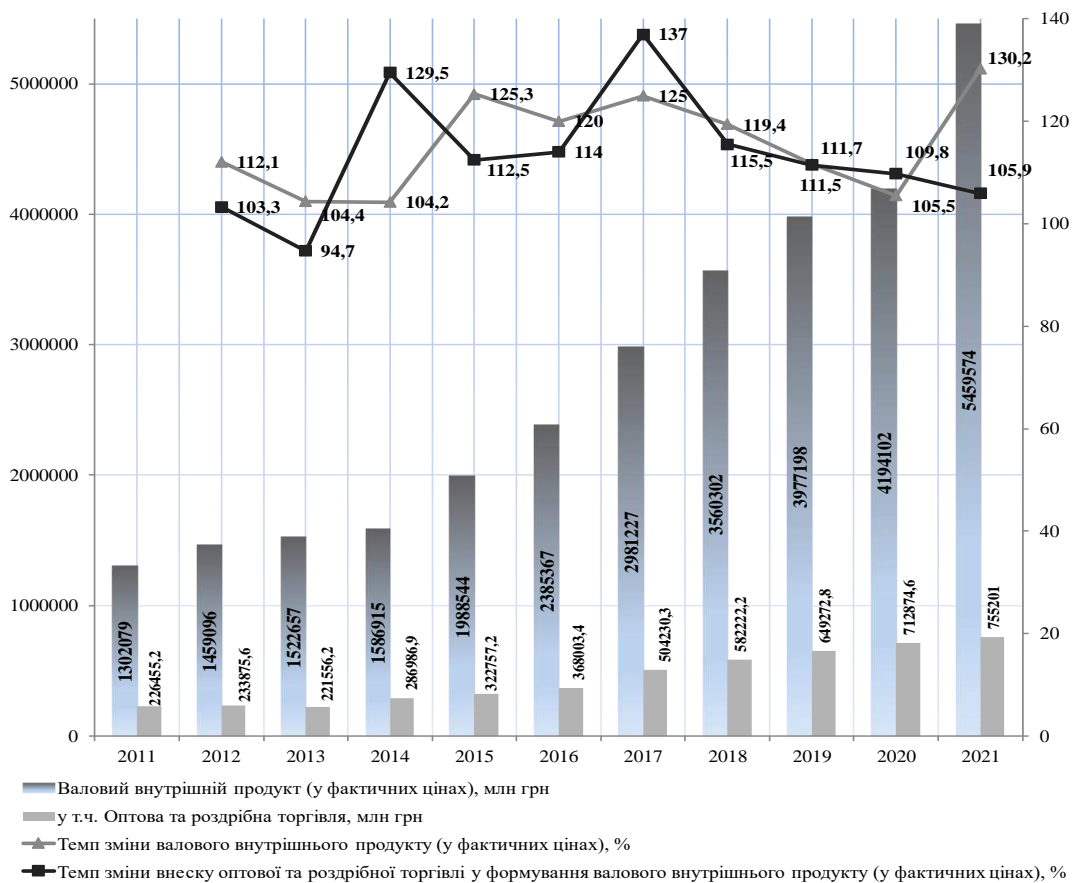


Рисунок 3.6 – Внесок торгівлі у формування ВВП України (розроблено за даними (Валовий внутрішній продукт, 2022))

Після оголошення на території України воєнного стану та початку активної фази бойових дій більша частина бізнесу, і торговельного зокрема,

була фактично паралізована. Так, за даними (Діагностування стану українського бізнесу, 2022) 79% підприємців декларують зменшення доходу, 7% – його втрату. Бізнеси, що припинили свою діяльність, були вимушені відправити працівників у безоплатну відпустку (42%) та скоротити штат (18%). Лише 22% активних бізнесів зазначають, що режим роботи залишився без змін, порівняно з довоєнним часом.

За цих обставин єдиним можливим способом підтримки бізнесу стає тотальна дерегуляція, лібералізація та посилення державної підтримки. Задля відновлення економічної активності держава почала активно запроваджувати комплексні зміни до законодавства та державних програм, спрямованих на підтримку української економіки. Серед таких ініціатив: послаблення вимог щодо отримання та перевірок дозвільних документів (ліцензій і дозволів) на більшість видів діяльності; зменшення податкового тиску, спрощення і поліпшення податкових правил на період дії воєнного стану; спрощення умов ведення бізнесу для ФОПів; підтримка аграріїв та проведення планової посівної кампанії; підтримка сфери харчової промисловості та спрощені вимоги до маркування харчової продукції; скасування перевірок та відсутність санкцій за несвоєчасне подання звітності; кредитування та компенсації для бізнесу; лібералізація трудових відносин; релокація бізнесу.

Реалізація запроваджених ініціатив сприяє активізації економічної діяльності підприємницьких структур і налагодженню роботи національного бізнесу. Підтвердженням цьому є дані Департаменту монетарної політики та економічного аналізу НБУ (Щомісячний макроекономічний та монетарний огляд, 2022), що свідчать про помірну активізацію економіки у спокійних регіонах після шоку перших тижнів війни, а саме – відновлення роботи підприємств, хоча й на суттєво нижчому за довоєнний рівні завантаженості. Не є виключенням і підприємства торговельного бізнесу, зокрема торговельні мережі. Сьогодні вони

фактично стали об'єктами критичної інфраструктури. Уряд тісно співпрацює з такими мережами, аби в усіх містах і селах були продукти харчування, соціальні товари та речі першої необхідності. Зокрема, уряд підтримав рішення, яке дасть можливість торговельним мережам залучити пільгові кредити до 1 млрд грн строком на один рік під 5%. Це дозволить поповнити обігові кошти, не закривати магазини та вчасно розраховуватися за продукти з українськими виробниками.

Від початку повномасштабного вторгнення Росії боротьба з Covid-19 наче відійшла на другий план. Проте питання коронавірусної інфекції нікуди не зникало. Прогнози вказують на дуже несприятливе зовнішнє середовище, перебої у пропозиції товарів та послуг і значний спад внутрішнього попиту. Прогнозують, що темпи економічного зростання в подальші роки будуть підвищуватися лише поступово й досягнуть близько 4%, оскільки вдасться досягнути певного подальшого прогресу у впровадженні реформ. Проте очікується, що обсяг виробництва досягне докризового рівня лише 2023 чи 2024 року (Оцінка соціально-економічного впливу Covid-19, 2020).

Пандемія COVID-19, як глобальний фактор, не тільки спровокувала зміни трендів розвитку національної та світової економік і загострила наявні проблеми (зокрема структурні диспропорції, а саме – вузький внутрішній ринок для вітчизняних виробників, низька частка доданої вартості у продукції, значна імпортозалежність особливо по сировинних товарах та ін.), вирішення яких дозволить впевнено рухатися далі, але й сприяла зміні форматів ведення бізнесу, цінностей та споживчої поведінки.

Позитивним є те, що зміна економічної поведінки та споживчих цінностей відкрила нові можливості для розвитку торговельних підприємств, які, перш за все, пов'язані із поширенням користування новітніми цифровими технологіями. Вдала подальша реалізація цих можливостей залежатиме від здатності бізнесу швидко переглядати свої

стратегії розвитку з метою трансформації діяльності під нові потреби користувачів і темпи діджиталізації.

Наразі за темпами впровадження сучасних цифрових технологій Україна знаходиться в рамках світового тренду, а за кількісним рівнем навіть дещо вища від світового (в світі лише ряд країн лідирують, в той час як інші мають низький рівень, наприклад Близький Схід, Північна Африка, Латинська Америка та ін.). Згідно рейтингу Global Innovation Index (GII) у 2020 році зі всього списку в 131 країн 35 європейських держав входять в ТОП-50, у тому числі всі 27 держав-членів ЄС. Україна у рейтингу посідає 45 місце – між Тайландом і Румунією (Global Innovation Index, 2021).

Активний розвиток, швидкість розповсюдження та глибина проникнення цифрових технологій в сучасному світі відкриває для України в цілому, і торгівлі зокрема, унікальні можливості для активізації економічної діяльності підприємницьких структур і реалізації цілей сталого розвитку, створення додаткової доданої вартості в виробничих ланцюжках, підвищення конкурентоспроможності, рівня задоволення потреб споживачів та якості життя населення.

За оцінками Мінекономіки, через розвиток цифровізації економіки за прогнозованою тенденцією, що сформувалася в останні роки, у 2023 році частка торгівлі у ВВП України орієнтовно зросте до рівня 5,2 відсотка проти 4,4 відсотка на кінець 2019 року (на 0,86 відсоткових пункти більше ніж у 2015 році). У середньостроковій перспективі це дозволить посилити позиції України на глобальному цифровому ринку, а також скоротити на один рік розрив відставання від європейського рівня впровадження сучасних цифрових технологій (у 2019 році відставання було на три роки). Швидка адаптація цифрових технологій в сучасні бізнес-процеси дозволить Україні використати нову проривну бізнес-модель, в основі якої лежать скорочення витрат, раціональність використання ресурсів і підвищення ефективності, що відкриє можливість використати весь потенціал Індустрії 4.0 в

сучасному глобалізованому світі (Global retail trends, 2021). Наразі торговельна галузь України знаходиться в процесі трансформації під впливом повномасштабного російського вторгнення та світових економічних трендів і викликів (глобалізація, зростаюча конкуренція, пандемія COVID-19, цифровізація бізнес-процесів (діджиталізація), інновації, зміна споживчих уподобань, переосмислення цінності та вартості ведення бізнесу, орієнтація на задоволення потреб споживачів тощо). Останні спричинили у сфері торгівлі безпрецедентну невизначеність, складність та перетрубації, прискорили розвиток чотирьох ключових драйверів адаптації ритейлерів до «нової реальності», а саме: еволюція бізнес-моделі, цінність цілей, жорстка спрямованість на зниження затрат та підвищені можливості споживачів (рис. 3.7). Для адаптації до динамічних змін бізнес-середовища, що загрожують ефективному функціонуванню та економічному зростанню, торговельні підприємства повинні мати відповідну інфраструктуру, здатну забезпечити збалансованість ресурсного потенціалу, результатів його функціонування та задоволення потреб споживачів і стейкхолдерів в процесі вирішення тактичних та стратегічних завдань. На даний момент, при впровадженні нових рішень ритейл здебільшого орієнтується на діджиталізацію і персоналізацію, побудову омніканальної комунікації торгових мереж і споживача, використання великих даних для поліпшення клієнтського сервісу. Діджиталізація, маючи певні переваги і недоліки (рис. 3.8), дає вітчизняним ритейлерам не лише широкі можливості для застосування передових підходів у процесі залучення цільової аудиторії (реклама, зручна навігація на сайті магазину, 3D-примірочні, мобільні додатки, миттєва оплата товару, зворотний зв'язок тощо), але й носить позитивний соціально-економічний характер для країни, оскільки поліпшується якість товарів і послуг, розвивається інфраструктура, з'являються нові продукти і послуги, скорочуються витрати.

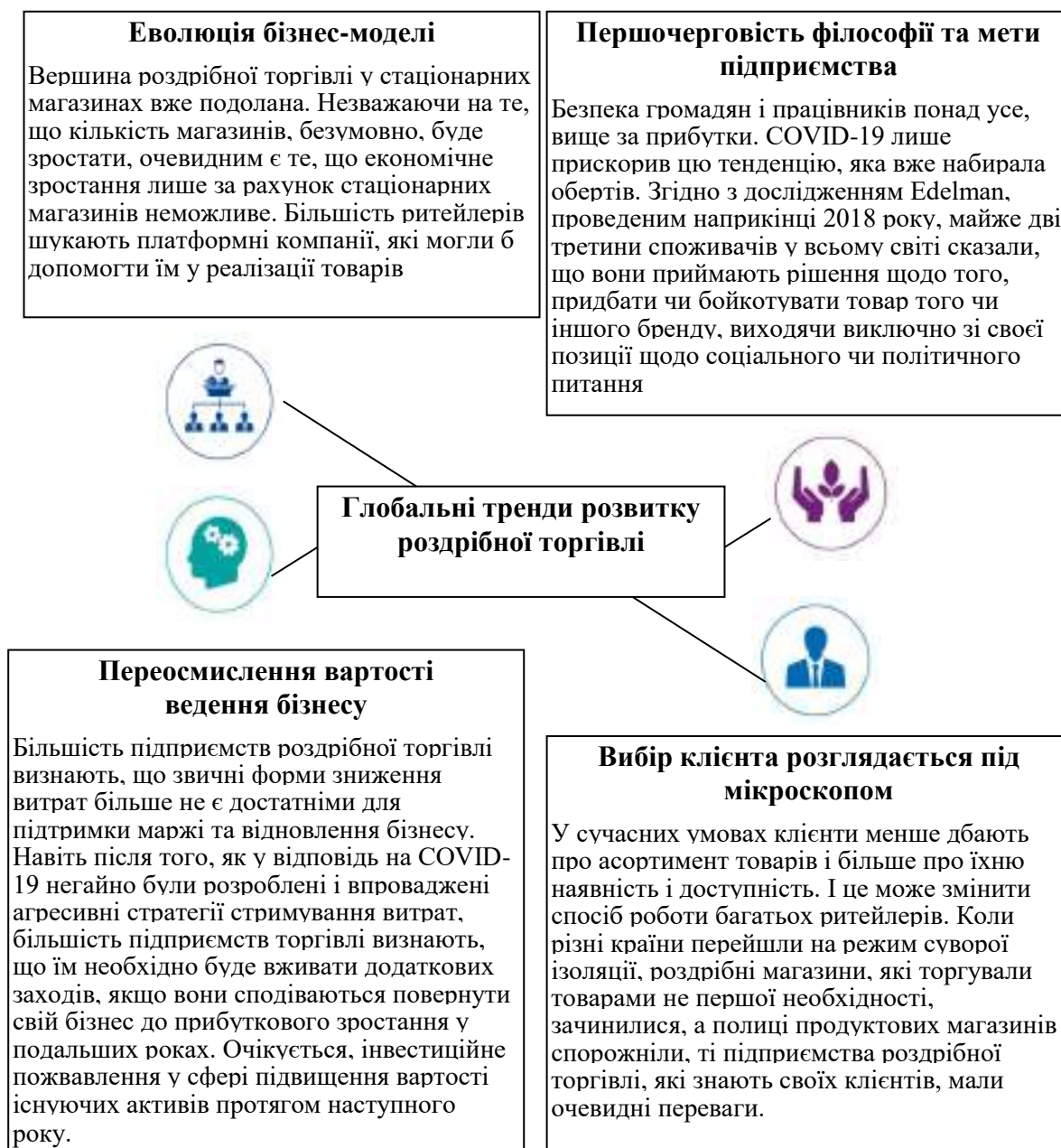


Рисунок 3.7 – Глобальні тренди розвитку роздрібної торгівлі (розроблено за даними (Кашена, 2021а))

Сучасний ритейл став омінканальним і для його ефективності негайною є нова організація та синергія роботи обох торговельних платформ – офлайн і онлайн. Це стає можливим за об'єднання форматів, впровадження нових бізнес-моделей та інновацій (менеджерських, маркетингових, технологічних) на всіх рівнях і в усіх сегментах, фокусуванні на споживачеві та персоналізації. У переліку тих інноваційних

технологічних рішень, які дозволяють вирішувати безліч завдань, пов'язаних з оптимізацією процесів купівлі-продажу в магазинах й покращенням клієнтського досвіду в офлайн і онлайн ритейлі, – доповнена реальність, електронні цінники, digital-навігація, системи комп'ютерного зору, ручні сканери товарів і «розумні візки», тач-панелі, каси самообслуговування в магазинах, технологія розпізнавання обличчя, інтерактивні панелі задоволеності обслуговуванням, відео за запитом, мобільні додатки, цифрові двійники магазинів (товару, покупців) тощо.

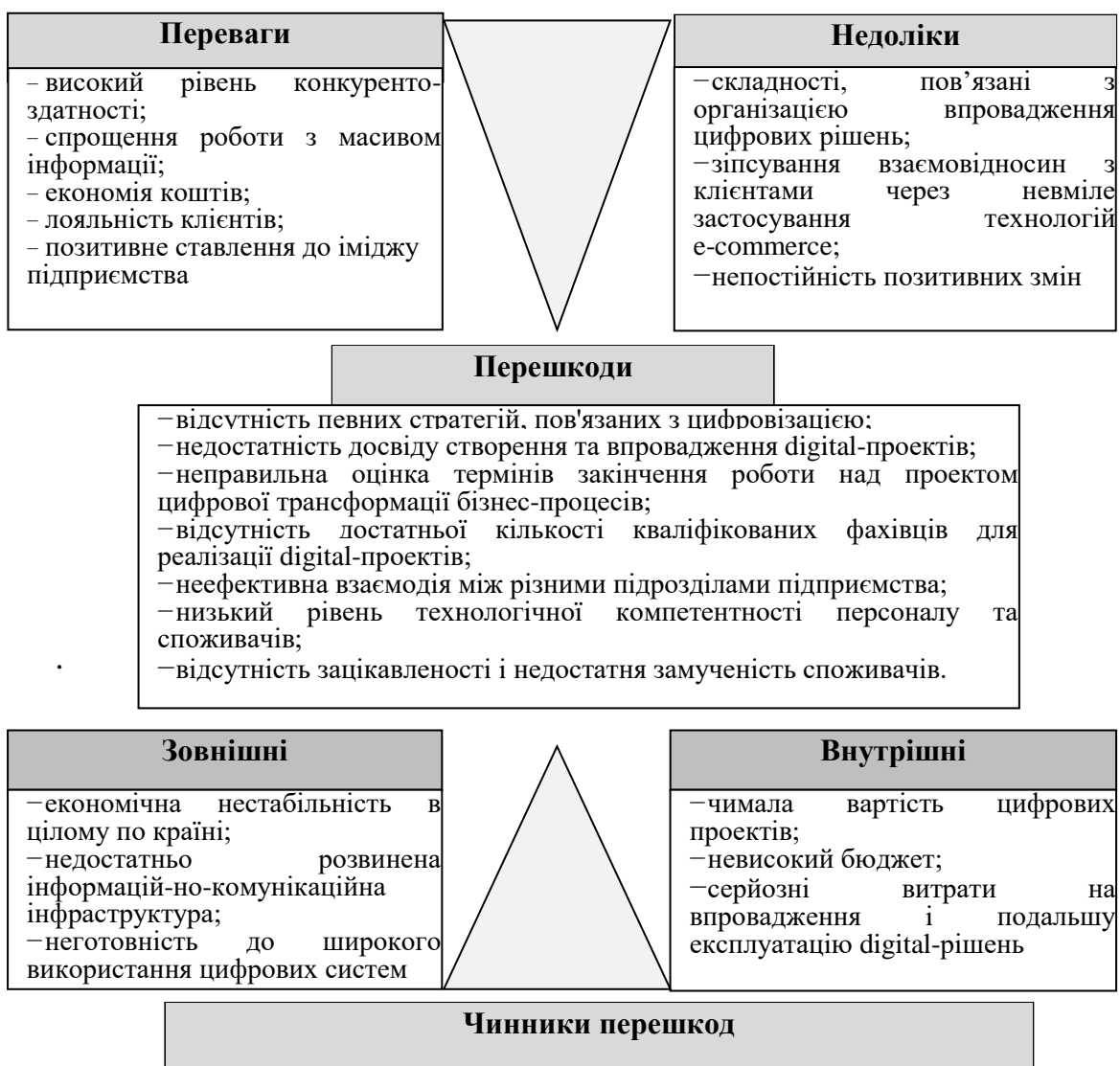


Рисунок 3.8 – Плато проблемних аспектів впровадження цифрових рішень в діяльність підприємств роздрібної торгівлі

При всьому розквіті та ефективності нових технологій, не можна забувати про банальні речі, які багато в чому і формують клієнтський досвід. По суті він складається з дуже простих речей: людям подобається комфортна обстановка, порядок і ввічливе ставлення. Тому складністю, з якою зіштовхується наразі ритейл є достаток ІТ-технологій і пріоритетність впровадження нових елементів цифрового клієнтського сервісу.

Зміна споживчих цінностей і потреб, цифровізація, синхронізація каналів і об'єднання форматів ритейлу стали драйверами зрушень в структурі торгівлі і формування багатофункціональної роздрібної екосистеми, яка передбачає повне перемикання фокусу зі своїх можливостей на клієнта і його потреби. У цього формату є ряд особливостей.

- наявність єдиної ІТ-платформи, яка дозволяє забезпечувати зберігання, обробку і передачу даних пор покупців, запаси, замовлення, оплату, рівень сервісу;

- збір та обробка клієнтської аналітики в режимі реального часу для забезпечення персонального обслуговування покупців на основі даних, зібраних у всіх каналах;

- поява у співробітників КРІ по клієнтам незалежно від того, з якого каналу прийшов кожен з них (наприклад, онлайн-замовлення зараховуються в мотивації персоналу магазину, який його виконав, тому що якість його виконання впливає на задоволеність від покупки в цілому);

- розширення опцій для замовлення, отримання і оплати товару незалежно від місця і часу, при цьому швидкість виконання замовлення повинна задовольняти клієнта, як при покупці в офлайн магазині;

- прозорість і доступність інформації про товар і замовленні для покупця в онлайн-режимі.

Найближчі перспективи розвитку ритейлу – реалізація концепції «Магазин 4.0», змістовний сенс якої наповнюють технологічні рішення, що роблять життя покупця простіше, зручніше, врешті-решт, вигідніше, і одночасно в тій чи іншій мірі полегшують життя ритейлера, підвищують ефективність, дають нові інструменти взаємодії з покупцем і приносять дохід. Забезпечити новий рівень зручності, простоти й інформованості покупців та усунути бар'єри між ним і товарною пропозицією дозволить тотальна доступність інтернету, цілодобовий режим online та технології зручного і швидкого шопінгу, орієнтовані на задоволення цікавості клієнта, схильного експериментувати з новими продуктами. «Технології та голосові помічники будуть направляти покупця по торговельному простору, продукти будуть автоматично додаватися в віртуальну корзину, а обслуговуванням клієнтів, інвентаризацією і управлінням поточними процесами займатимуться роботи. ... Завдяки системам відео-моніторингу ритейлери навчатимуться ідентифікувати відвідувачів вже на вході в торговий простір з тим, щоб зробити їм максимально релевантні пропозиції. ... На виході зникнуть каси, – оплата покупок буде здійснюватися автоматично при виході з торговельної точки. ... Відбудеться і грандіозна еволюція асортименту, який стане не просто величезним, він стане нескінченним. Причому його розширення відбудеться не за рахунок масового виробництва, а виключно в контексті випуску персоналізованих товарів.

На підставі потужних інтелектуальних систем квантових обчислень вдасться збудувати профіль покупця на кілька поколінь вперед. Джерелом цих метаморфоз стануть рішення сьогодення, які формують «Магазин 4.0»: предикативний аналіз, обробка та збір великих даних, віртуальна і доповнена реальність, машинне зір, безкасовий досвід, розумні програми лояльності, єдиний купівельний досвід у всіх каналах можливої дистрибуції контенту, побудовані екосистеми, мовні технології, блокчейн та ін.» (Агатов, 2021). Викладене доводить, що пандемія COVID-19 змінила

звичний нам ритейл, посилила старі та генерувала нові тенденції розвитку. Домінантою стала активна цифровізація та автоматизація всіх бізнес-процесів ритейлера. Задля забезпечення ефективного функціонування та подальшого економічного зростання основними напрямками цифрової трансформації діяльності будь-якого торговельного підприємства має бути (Кащена, 2021б): робота зі споживачами, що включає всі етапи від виникнення інтересу до торгової марки до моменту здійснення покупки; забезпечення операційної ефективності, в тому числі результативності персоналу, роботи з продукцією, цінниками, викладенням товару та ін.; логістика та контроль поставок продукції; контроль роботи ІТ-інфраструктури та системи безпеки.

Найвищу результативність забезпечує комплексна їх реалізація, а також інноваційний клімат та відповідна корпоративна культура, високий рівень якої є необхідним для надійної комунікації між всіма ланками управління з метою швидкого впровадження змін. Так, доцільно не тільки впроваджувати системи для підрахунку та аналізу поведінки відвідувачів, а й переглядати вимоги до персоналу і підвищення продуктивності праці, ефективності операційної діяльності, зменшення собівартості товарів та забезпечення їх доступності. Загалом це забезпечить ефективність цифрової трансформації всіх бізнес процесів торговельного підприємства, виведе на новий взаємодії з партнерами і клієнтами, сформує нову бізнес-модель економічної поведінки, систему управління і функціонування бізнесу, що, в свою чергу, забезпечить підвищення економічної активності та подальшого сталого розвитку.

3.4. Вплив карантинних обмежень на маркетингову збутову політику комерційних банків України

Пандемія коронавірусу була першим найбільшим викликом, з яким економіка та суспільство України зіткнулися у XXI ст. Найбільше вплив

жорстких протиепідеміологічних заходів Україна відчула у період першого локдауну, тобто у II кв. 2020 р. Проте уже у III кв. та IV кв. 2020 р. унаслідок послаблення карантинних обмеження, часткової адаптації вітчизняних підприємств до нових умов функціонування, економічна діяльність у нашій державі частково активізувалася. За результатами функціонування економіки у 2020 р. ВВП України скоротився на 4,0 % (Міністерство економіки України, 2021). Таке скорочення було значно меншим порівняно з низкою інших європейських країн, зокрема таких як Угорщина та Словаччина.

Серед галузей економіки України від карантинних обмежень передусім постраждали ті підприємства, які передбачали скупчення значної кількості людей, що знаходяться одночасно в одному приміщенні. Мова йде передусім про підприємства сфери послуг – автотранспортні підприємства, заклади громадського харчування, готелі тощо. При цьому попит на послуги із сторони домогосподарств майже не зменшився, він скоротився із сторони малого та середнього бізнесу, підприємства якого попали під низку карантинних заборон і обмежень.

Намагаючись обмежити фізичні контакти між людьми, багато вітчизняних підприємств почали організовувати робочі процеси у дистанційному режимі, що обумовило зростання надання низки послуг у дистанційному режимі.

Пандемія коронавірусу позначилася і на діяльності комерційних банків України. На рис. 3.9 наведена динаміка сумарних активів комерційних банків України, сумарно наданих ними кредитів, кредитів для суб'єктів господарювання та кредитів для фізичних осіб. У 2020 р. спостерігалось зменшення цих величин порівняно з 2019 р., зокрема сумарна величина кредитів, виданих комерційними банками України клієнтам скоротилася на 6,76 %, серед них кредитів для суб'єктів господарювання – на 8,46 %,

кредитів для фізичних осіб – на 3,48 %. Це було обумовлене зменшенням ділової активності в Україні внаслідок пандемії коронавірусу.

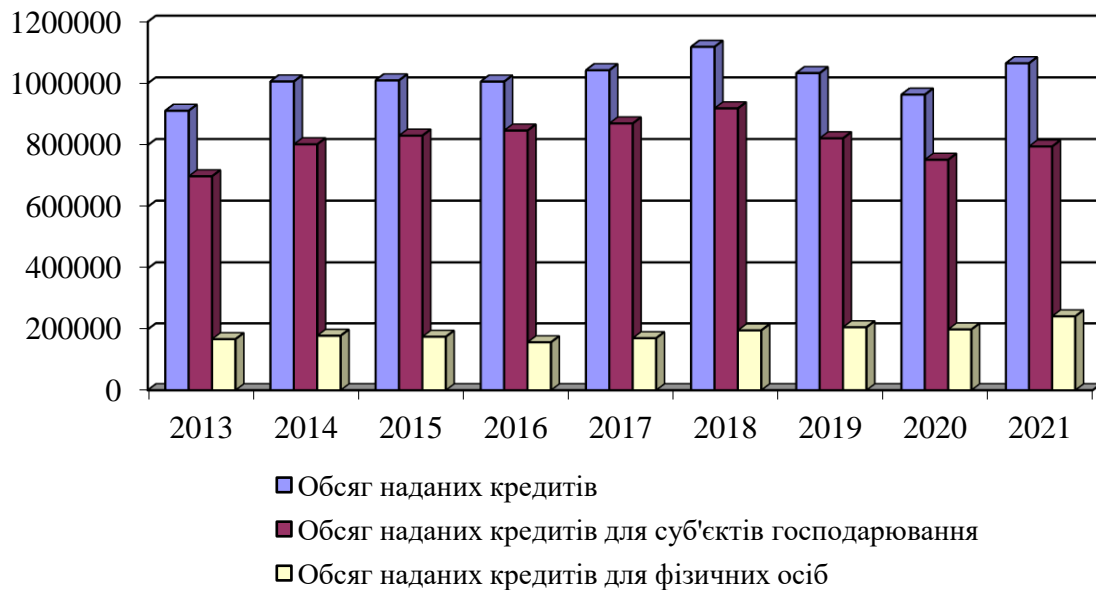


Рисунок 3.9 – Динаміка наданих кредитів банками України за 2013-2021 рр., млн грн (Мінфін, 2022)

Упродовж 2020 р. величина операційного доходу та операційного прибутку банківської системи України збільшилася, проте наявне співвідношення величини операційних витрат та величини операційного доходу за результатами функціонування банківської системи у 2020 р. суттєво знизилося та становило 53,6% у порівнянні з величиною 50,8% у 2019 р. Тому можна зробити висновок, що операційна ефективність функціонування банківської системи України у 2020 р. дещо погіршилася. Річні темпи збільшення як чистого процентного, так і комісійного доходу комерційних банків України у 2020 р. загалом були найнижчими у порівнянні з останніми показниками за 4 роки унаслідок жорстких карантинних обмежень у 2 кв. 2020 р. Пожвавлення Інтернет-торгівлі у 4 кв. 2020 р. обумовило зростання цих показників порівняно з попередніми кварталами.

Відрахування банківського сектору до резервів у 2020 р. були у 3 рази більшими ніж у 2019 р., 25 % із них забезпечив АТ КБ «Приватбанк» під юридичні ризики. Відрахування комерційних банків України до резервів за виданими кредитами збільшилися у 2020 р. на 91% порівняно з попереднім роком.

У 2020 р. прибутковість банківської системи зменшилася порівняно з 2019 р. майже на третину та величина отриманого банками прибутку за 2020 р. склала 41,3 млрд грн (Національний банк України, 2022а). При цьому більше 50 % сукупного прибутку комерційних банків України забезпечив АТ КБ «Приватбанк», а 8 комерційних банків у 2020 р. отримали збитки.

З метою підтримання бізнесу своїх клієнтів у період жорсткого локдауну комерційні банки України ввели для них кредитні канікули, скасували комісії за обслуговування, забезпечили можливість проведення низки операцій онлайн тощо (Короленко & Ухова, 2021). Найважливішим наслідком пандемії Ковіду для банківської сфери України було те, що банки почали активно проводити процеси діджиталізації своєї діяльності, особливу увагу приділяючи передусім онлайн-обслуговуванню та своїй кібербезпеці.

Це було актуально і для клієнтів, для яких в умовах Ковіду актуалізувалися питання їх безпеки (Бочко & Кожушок, 2021). Прагнення комерційних банків до скорочення операційних витрат та зменшення кількості відвідувачів відділень банків призвело до закриття банківськими установами значної кількості відділень протягом 2020-2021 рр. Зокрема, упродовж 2020 р. АТ «Ощадбанк» зактив 490 відділень (на початок 2020 р. їх кількість становила 2327 од., на кінець 2020 р. – 1837 од.), АТ КБ «Приватбанк» – 211 відділень (на початок 2020 р. їх кількість становила 1928 од., на кінець 2020 р. – 1717 од.), АТ «Райффайзен Банк Аваль» – 100 відділень (на початок 2020 р. їх кількість становила 496 од., на кінець 2020 р. – 396 од.), АТ «Альфа-Банк» – 39 відділень (на початок 2020

р. їх кількість становила 257 од., на кінець 2020 р. – 218 од) (Національней банк України, 2022б). Ця тенденція збереглася і у 2021 р. Зокрема у 2021 р. мережа АТ «Ощадбанк» скоротилася на 235 відділень (на кінець 2021 р. їх кількість склала 1602 од.), АТ КБ «Приватбанк» – на 220 відділень (на кінець 2021 р. їх кількість склала 1497 од.), АТ «Райффайзен Банк Аваль» лише на 4 відділення (на кінець 2021 р. їх кількість становила 392 од), АТ «Укрсиббанк» – на 21 відділення (на кінець 2021 р. їх кількість становила 251 од.) (Finbalance, 2022).

У таких умовах зростає роль дистанційного банківського обслуговування, канали якого наведено на рис. 3.10.

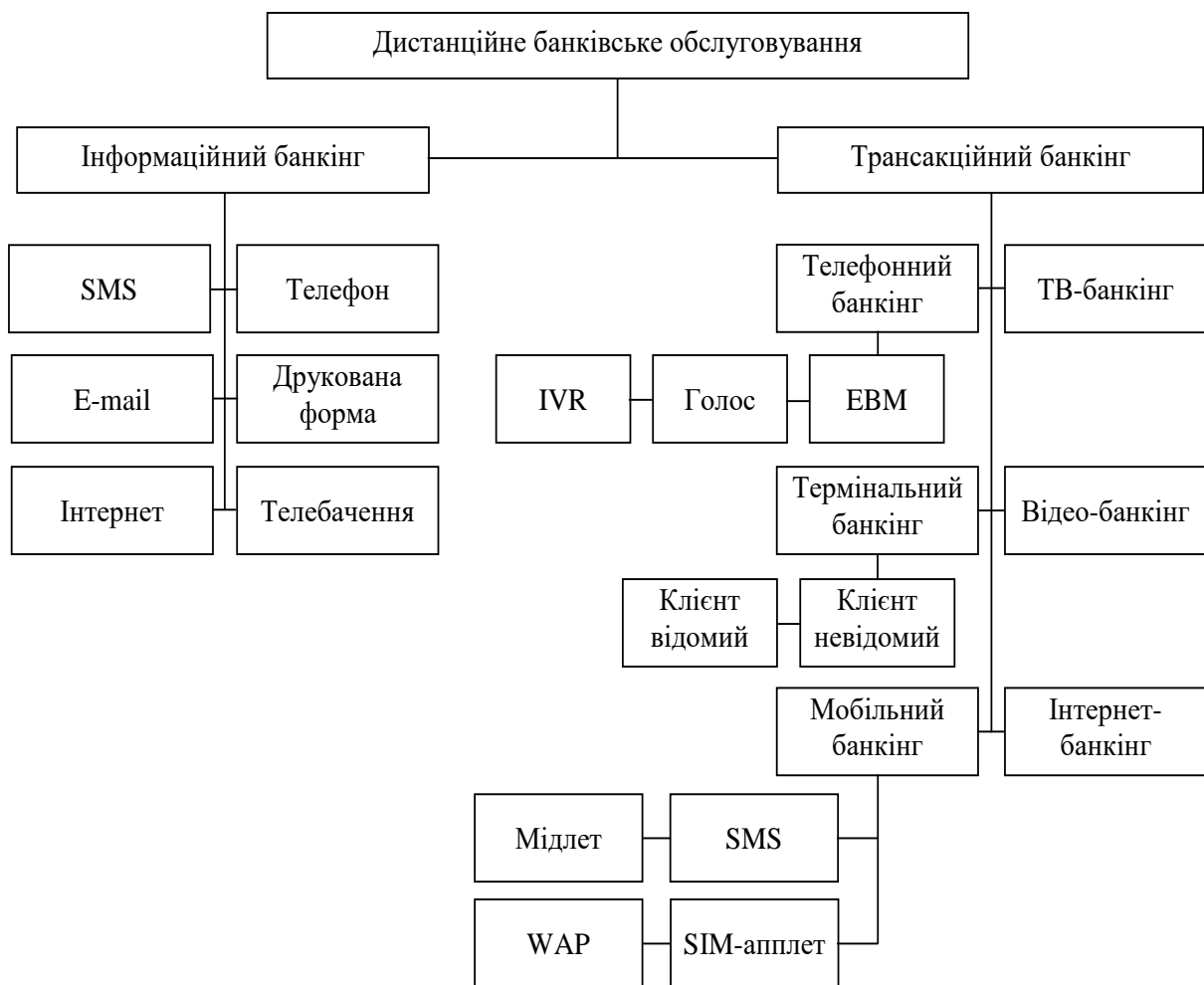


Рисунок 3.10 – Види каналів дистанційного банківського обслуговування
(Котуранова та ін., 2019)

Для збільшення зручності надання послуг клієнтам та обмеження кількості фізичних контактів співробітників банку та клієнтів усі комерційні банки у 2020-2021 рр. розвивали Інтернет-банкінг та мобільний банкінг, розширювали їх можливості. Основні можливості цих каналів наведено в табл. 3.2.

Таблиця 3.2 – Основні можливості Інтернет-банкінгу та мобільного банкінгу (сформовано за даними (Летуновська та ін., 2021; Bankchart, 2022))

Канали збуту	Можливості
Інтернет-банкінг	<ul style="list-style-type: none"> • авторизація в особистому кабінеті для проведення фінансових операцій; • оплата комунальних послуг, послуг мобільного зв'язку, інтернет-провайдерів, кабельного телебачення тощо; • відкриття депозитів; • перегляд залишків на рахунках; • оформлення платіжної картки; • отримання виписок про рух коштів на рахунках клієнта; • переказ коштів; • оформлення кредитів; • SMS- і e-mail повідомлення про операції по рахунках; • продаж страховок; • обмін валюти; • консультації в режимі онлайн персоналом банку; • встановлення лімітів та їх зміна, блокування чи розблокування платіжних карток; • внутрішньобанківські платежі на рахунки юридичних і фізичних осіб; • міжбанківські платежі в межах України; • формування віртуальної картки; • управління геолімітами при подорожах певними країнами для можливості розрахунку в них карткою без втручання служби моніторингу операцій
Мобільний банкінг	<ul style="list-style-type: none"> • ідентифікація клієнта за допомогою NFC-чіпів, вбудованих у смартфон; • інформація щодо залишку на рахунку; • здійснення платежів; • переказ коштів; • блокування карти за допомогою смартфона; • поповнення мобільного телефону

Станом на червень 2021 р. лідером у сфері впровадження Інтернет-банкінгу та забезпечення можливостей надання клієнтам різних послуг з використанням Інтернету був АТ КБ «Приватбанк» (50 провідних банків, 2022). У його межах клієнти мають можливість створення віртуальних карток, оформлення кредитної заявки на сайті даного банку, самостійного встановлення лімітів за своїми картками, проведення SWIFT-платежів та обміну валют он-лайн.

Усі вищеподані послуги з використанням Інтернет-банкінгу крім обміну валюти он-лайн пропонує і АТ «Піреус Банк» – табл. 3.3.

Таблиця 3.3 – Комерційні банки, що є переможцями в номінації Інтернет-банкінг в Україні станом на червень 2021 р. (сформовано за даними (50 провідних банків, 2022))

Рей- тинг	Найменування банку	Можливості Інтернет-банкінгу				
		Віртуальні картки	Кредитна заявка на сайті	Встановлення клієнтом лімітів	SWIFT- платежі	Обмін валюти онлайн
1.	АТ КБ "Приватбанк"	+	+	+	+	+
2.	АТ "Райффайзен Банк Аваль"	-	+	+	-	+
3.	АТ "Укрсиббанк"	-	+	+	-	+
4.	АТ "Альфа- Банк"	-	+	+	-	-
5.	АТ "Ощадбанк"	-	-	+	-	+
6.	АТ "ОТП Банк"	-	-	+	+	+
7.	АТ "Конкорд"	+	-	-	-	+
8.	АТ "ПУМБ"	-	-	+	-	-
9.	АТ "Піреус Банк"	+	+	+	+	-
10.	АТ "А-БАНК"	-	+	-	+	-

При виборі Інтернет-банкінгу найбільш важливими чинниками для клієнтів є безпека та швидкість отримання послуг (рис. 3.11).

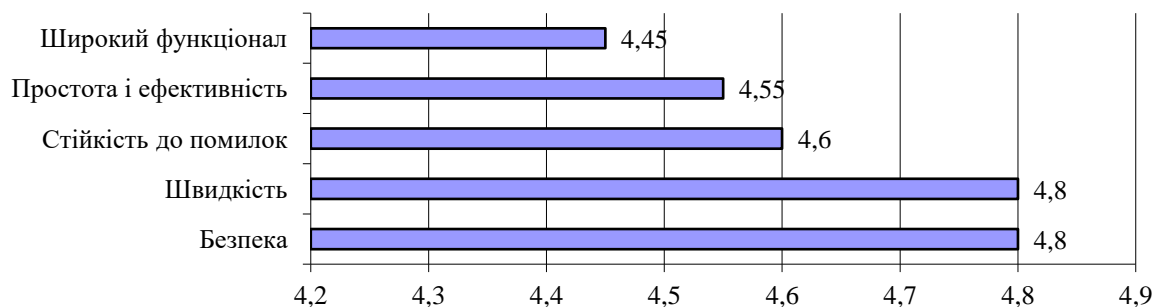


Рисунок 3.11 – Найважливіші чинники при виборі Інтернет-банкінгу для клієнтів банків (за 5-ти бальною шкалою) (побудовано за даними (Татомир та ін., 2021))

На рис. 3.12 наведені результати зібраної первинної маркетингової інформації про методи захисту даних та забезпечення безпеки операцій, які дають клієнтами суб'єктивне відчуття безпеки роботи з Інтернет-банкінгом.



Рисунок 3.12 – Найважливіші методи захисту Інтернет-банкінгу для клієнтів банків (за 5-ти бальною шкалою) (побудовано за даними ((Татомир та ін., 2021))

Серед методів захисту лідирують підтвердження транзакції sms та sms-і email-повідомлення про зроблені транзакції.

На рис. 3.13 наведені результати зібраної первинної маркетингової інформації щодо способів та методів забезпечення безпеки клієнтів у системі Інтернет-банкінгу, якими користуються вітчизняні банки.



Рисунок 3.13 – Найважливіші методи забезпечення безпеки клієнтів у системі Інтернет-банкінгу вітчизняних банків

Джерело: (12, с. 16)

Бачення клієнтів та їх банків стосовно методів захисту інтернет-банкінгу значно збігається, що свідчить про врахування банками побажань клієнтів для забезпечення максимальної довіри до Інтернет-банкінгу. Дистанційне обслуговування клієнтів комерційні банки України забезпечують і через мобільний банкінг, що дозволяє задовольнити низку потреб клієнтів. Лідером на ринку України у сфері послуг мобільного банкінгу (через свій Monobank) є АТ «Універсал Банк» – табл. 3.4.

Таблиця 3.4 – Комерційні банки – переможці в номінації
«Мобільний банкінг» в Україні у червні 2021 р. (50 провідних банків, 2022)

Рей- тинг	Банк	Можливості										Оцінка клієнтів	
		Вірту- альні картки		Зняття грошей в банкоматі без карки		Кредит- на заявка		Обмін валюти онлайн		Оплата кому- нальних послуг		Підклю- чення до Ahhle Pay	Підклю- чення до Google Pay
		IOS	ANDROID	IOS	ANDROID	IOS	ANDROID	IOS	ANDROID	IOS	ANDROID	IOS	ANDROID
1.	АТ «Універсал Банк»	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
2.	АТ КБ «Приватбанк»	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
3.	АТ «Альфа-Банк»	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
4.	АТ «ПУМБ»	+	+	-	-	+	+	+	+	+	+	+	+
5.	АТ «А-Банк»	+	+	-	-	+	+	+	+	+	+	+	+
6.	АТ «Ощадбанк»	+	+	+	+	-	-	+	+	+	+	+	+
7.	АТ «Укрсиббанк»	-	-	-	-	+	+	+	+	+	+	+	+
8.	АТ «Райффайзен Банк Аваль»	-	-	-	-	+	+	+	+	+	+	+	+
9.	АТ «Конкорд»	-	+	+	+	-	-	+	+	+	+	+	+
10.	АТ «укргазбанк»	+	+	-	-	+	+	+	+	+	+	+	+

Найвище клієнти оцінюють можливості мобільного банкінгу в Україні АТ «Універсал Банк», АТ КБ «Приватбанк», АТ «Альфа-Банк», АТ «ПУМБ», АТ «А-Банк», АТ «Укрсиббанк», АТ «Райффайзен Банк Аваль». Низькі оцінки отримав мобільний банкінг АТ «Ощадбанк» та АТ «укргазбанк».

В умовах обмеження фізичного відвідування відділень для клієнтів важливу роль відіграють сайти банків. Останніми роками усі комерційні банки України, навіть невеликі, намагаються їх удосконалити. Зокрема, у серпні 2022 р. оновлений сайт невеликого комерційного банку АТ «Оксі Банк» отримав перше місце за результатами проведення щорічного конкурсу сайтів та мобільних додатків WEB AWARDS UA у номінації «Банки, фінанси, страхування» для такої категорії «Корпоративні

сайти». У конкурсі до уваги приймалися низка показників таких як дизайн сайту, його контент та адаптив, ексклюзив та юзабіліті. Найвищий бал сайт АТ «Оксі Банк» отримав за зручність користування ним – 9,7 балів з 10 (АТ «Оксі Банк», 2022).

У табл. 3.5 наведено основні показники відвідуваності сайтів деяких комерційних банків.

Таблиця 3.5 – Основні показники відвідуваності сайтів комерційних банків України (Сервіс SimilarWeb, 2022)

Банки	Середня кількість візитів, млн раз		Середня тривалість перебування, хв		Середня кількість переглянутих сторінок		Частота відмов, %	
	січень 2021 р.	липень 2022 р.	січень 2021 р.	липень 2022 р.	січень 2021 р.	липень 2022 р.	січень 2021 р.	липень 2022 р.
АТ КБ «Приват-банк»	20,38	16,2	8:11	6:29	7,41	5,07	24,66	32,72
АТ «Ощадбанк»	4,13	4	6:45	5:49	7,66	6,42	25,29	25,2
АТ «Укресім-банк»	0,18	0,27	3:26	2:00	4,4	3,43	31,06	31,08
АТ «Райффайзен Банк Аваль»	1,5	2,5	11:43	9:36	6,05	4,74	29,54	29,62
АТ «ОТП Банк»	0,21	0,114	1:45	1:22	1,86	1,92	67,27	66,17
АТ «Альфа-Банк»	0,48	1	2:42	5:00	2,14	4,68	63,02	49,86
АТ «Укрсиббанк»	0,31	0,5	2:11	1:43	1,88	1,76	66,06	64,18
АТ «Кредобанк»	0,24	0,49	5:11	2:44	4,61	4,14	39,88	47,86
АТ «Креді Агріколь Банк»	0,28	0,38	7:16	10:39	4,77	7,23	41,75	34,45
АТ «Ідея Банк»	0,12	0,13	1:54	1:35	1,99	2,01	63,81	69,58
АТ «Прокредит Банк»	0,17	0,18	20:34	9:51	6,37	4,15	24,78	37,17
АТ «Укргазбанк»	0,31	0,78	7:04	6:09	4,72	4,71	34,76	31,54
АТ «ПУМБ»	1,3	1,1	7:57	4:57	8,56	5,52	26,03	27,83
АТ «Універсал Банк»	0,32	0,35	5:29	2:59	2,78	2,32	64,09	55,43

Упродовж аналізованого періоду істотно збільшити кількість візитів на сайт змогли АТ «Райффайзен Банк Аваль» (на 1 млн візитів), АТ «Альфа-Банк» (на 0,52 млн візитів), АТ «Укргазбанк» (на 0,47 млн візитів), АТ «Кредобанк» (на 0,25 млн візитів), АТ «Укрсиббанк» (на 0,19 млн

візитів), АТ «Креді Агріколь Банк» (на 0,1 млн візитів) та АТ «Укрексім-банк» (на 0,09 млн візитів). Істотно зменшити частоту відмов АТ «Альфа-Банк» (на 13,16 %), АТ «Універсал Банк» (на 8,66 %) та АТ «Креді Агріколь Банк» (на 7,3 %).

Таким чином, пандемія Ковід істотно вплинула на активізацію використання комерційними банками України основних інструментів цифрового маркетингу та закриття ними певної кількості своїх відділень. У сучасних умовах для збуту своїх продуктів банківські установи активно використовують Інтернет-банкінг і мобільний банкінг, розширюючи їх можливості. Одночасно з метою інформування клієнтів банки значну увагу приділяють оформленню своїх сайтів, збільшенню їх відвідування, підвищенню швидкості завантаження сторінок.

3.5. Вплив пандемії COVID-19 на маркетингові комунікації банку

Пандемія COVID-19 не лише спричинила значні виклики для системи охорони здоров'я, але зумовила зміни в економіці, суспільному житті. Зокрема, пандемія коронавірусної інфекції COVID-19 зумовила процеси діджиталізації бізнесу та трансформацію маркетингових комунікацій у цифровому середовищі.

Згідно з оприлюдненим звітом Всеукраїнської рекламної коаліції у 2021 році інтернет-сегмент збільшився на 48% порівняно з 2020 роком. Також цифрова зовнішня реклама у 2021 році зросла на 78% порівняно з 2020 роком (Всеукраїнська рекламна коаліція, 2021).

Найактивнішою сферою, яка отримала вигоду від діджиталізації є банківська сфера. В Україні цифрова трансформація банківського сектора забезпечується Стратегією розвитку фінтеху до 2025 року, розробленою Національним банком України. Ця стратегія передбачає створення повноцінної фінтех-екосистеми з інноваційними фінансовими сервісами та доступними цифровими послугами (Національний банк України, 2020).

В умовах пандемії COVID-19 банки прискорили процеси діджиталізації банківських продуктів та перехід на дистанційне обслуговування клієнтів. Наприклад, АТ «Альфа-Банк» у 2020 році запровадив новий цифровий сервіс – Sense SuperApp, який передбачає відеоідентифікацію клієнта через відеочат для відкриття рахунку. Також АТ «КРЕДІ АГРІКОЛЬ БАНК» під час карантину запустив новий мобільний додаток СА+ для обслуговування клієнтів дистанційно, де клієнтам пропонується ряд послуг, не виходячи з дому. Зокрема, оформлення депозитів, здійснення покупок в Інтернеті, обмін валют, перекази з картки на картку, платежі за реквізитами, оплатити комунальні послуги, і поповнити мобільний рахунок.

Карантин та COVID-19 стали безпрецедентним каталізатором цифрової трансформації маркетингових комунікацій банку під впливом діджиталізаційних процесів для покращення відносин банку з його клієнтами.

У грудні 2020 року з'явилася перша Фінтех екосистема – Concord Fintech Solutions, у ядрі якої знаходиться АКБ «Конкорд», де гравці фінансового ринку створюють фінтех-проекти. АКБ «Конкорд» реалізує на українському ринку модель Bank as a Service (BaaS), заснованої на хмарних технологіях та електронному банкінгу.

За 2018-2021 рр. загальна сума витрат банків України на маркетинг та рекламу становить 4170 млн грн (рис. 3.14). Як видно з рис. 3.14 банки України у 2021 році рекламні бюджети склали 1360 млн грн., що на 44% більше, ніж у 2020 році та на 7% менше, ніж у 2019 році. У 2021 році на рекламу банки витратили 1,3% від загальних видатків. У 2020 році цей відсоток складав 0,8%, а у 2019-му – 1,2%.

Згідно зі статистичними даними банки користуються рекламою. Так, за підсумками 6 місяців 2021 року на першому місці – АТ «ПУМБ», який витратив на маркетинг і рекламу 57,6 млн грн, на другому місці – АТ «УНІВЕРСАЛ БАНК» (54,9 млн грн), на третьому місці – АТ «КРЕДІ

АГРІКОЛЬ БАНК» (9,2 млн грн), на четвертому місці – АТ «ПРАВЕКС БАНК» (2,7 млн грн), на п'ятому місці – АКБ «ІНДУСТРІАЛ БАНК» (0,2 млн грн) (табл. 3.6).

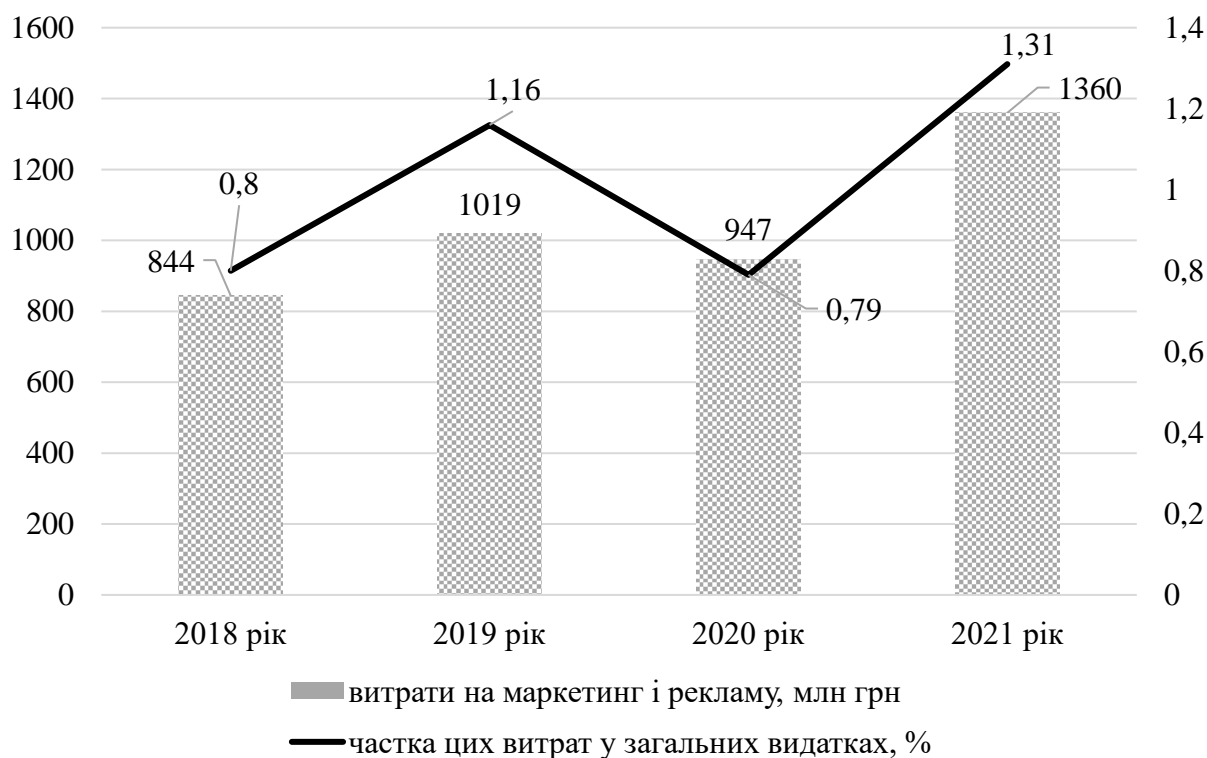


Рисунок 3.14 – Загальні витрати банків України на маркетинг та рекламу у 2018-2021 рр., млн грн. (побудовано за даними (Національний банк України, 2021)

Упродовж 6 місяців 2020-2021 рр. АТ «УНІВЕРСАЛ БАНК» зменшив витрати на проведення рекламних кампаній – на 3,7 млн грн.

Водночас упродовж 6 місяців 2018-2021 рр. у АТ «КРЕДІ АГРІКОЛЬ БАНК» навпаки спостерігається зменшення витрат на маркетингові комунікації на 31,9 % (або на 4,3 млн грн), у АКБ «ІНДУСТРІАЛ БАНК» – на 80,0% (або на 0,8 млн грн).

Таблиця 3.6 – Проміжна скорочена фінансова звітність банків України за 6 місяців 2018-2021 рр., млн грн* (складено автором на основі проміжної скороченої фінансової звітності банків за 6 місяців 2018-2021 рр.) (АТ «УНІВЕРСАЛ БАНК», 2021; АТ «ПУМБ», 2021; АКБ «ІНДУСТРІАЛБАНК», 2021; АТ «КРЕДІ АГРІКОЛЬ БАНК», 2021; АТ «ПРАВЕКС БАНК», 2021)

№ п/п	Найменування статті	Роки				Абсолютне відхилення 2021 р. від 2018 р. (+/-), млн грн.	Темп зростання, 2021 /2018 (%)	Темп приросту, 2021 /2018 (%)
		2018	2019	2020	2021			
АТ «КРЕДІ АГРІКОЛЬ БАНК»								
1.	Маркетинг реклама	13,5	18,5	7,8	9,2	-4,3	68,1	-31,9
2.	Валовий прибуток	955,3	1007,3	471,4	846,7	-108,6	88,6	-11,4
3.	Зобов'язання	28803,2	33498,1	36568,5	44214,8	15411,6	153,5	53,5
4.	Прибуток	789,2	824,9	396,4	693,9	-95,3	87,9	-12,1
АКБ «ІНДУСТРІАЛБАНК»								
1.	Маркетинг реклама	1,0	1,7	0,2	0,2	-0,8	20,0	-80,0
2.	Валовий прибуток	14,6	18,6	81,6	12,0	-2,6	82,2	-17,8
3.	Зобов'язання	3222,9	3245,0	2916,2	3523,5	300,6	109,3	9,3
4.	Прибуток	12,3	14,5	65,6	129,7	117,4	1054,5	954,5
АТ «ПРАВЕКС БАНК»								
1.	Маркетинг реклама	2,0	2,2	1,3	2,7	0,7	35,0	-65,0
2.	Валовий прибуток	13,0	19,2	78,7	91,4	78,4	603,1	503,1
3.	Зобов'язання	2724,2	2848,6	4202,4	6402,5	3678,3	135,0	35,0
4.	Прибуток	12,9	20,1	78,7	91,4	78,5	608,5	508,5
АТ «ПУМБ»								
1.	Маркетинг реклама	49,8	51,7	34,3	57,6	7,8	15,7	-84,3
2.	Валовий прибуток	1222,5	1542,7	1529,7	2420,3	1197,8	98,0	-2,0
3.	Зобов'язання	47278,3	42652,5	51178,3	80167,2	32888,9	69,6	-30,4
4.	Прибуток	1002,4	1265,0	1254,4	1984,6	982,2	98,0	-2,0
АТ «УНІВЕРСАЛ БАНК»								
1.	Маркетинг реклама	15,6	33,4	58,6	54,9	39,3	251,9	151,9
2.	Валовий прибуток	46,9	268,4	288,6	1649,6	1602,7	3417,3	3317,3
3.	Зобов'язання	5283,0	10898,1	20405,5	37550,4	32267,4	610,8	510,8
4.	Прибуток	46,9	268,4	288,6	1649,6	1602,7	3417,3	3317,3

* – дані сформовані станом на 30 червня звітного року

Банки в Україні через пандемію COVID-19 змінили стратегії маркетингових комунікацій для просування банківських продуктів і послуг.

За інформацією Національного банку України, загальні витрати на маркетинг і рекламу банків за 9 місяців 2020 року становили 525,9 млн грн., а це на 16% менше за аналогічний період 2019 року – 627,5 млн грн. Так, у 1 кварталі 2020 року витрати на маркетинг і рекламу становили 183,5 млн грн., а у 2 кварталі 2020 року зменшилися на 16% – 153,5 млн грн. Зокрема, у 3 кварталі 2020 року банки збільшили витрати на маркетинг і рекламу на 23% порівняно з 2 кварталом 2020 року – 188,8 млн грн і на 3% більше, ніж у 1 кварталі 2020 року. За 1 півріччя 2021 року банки витратили на маркетинг і рекламу 370,4 млн грн., що на 10% більше, ніж за 1 півріччя 2020 року. Також у цей період банківський сектор заробив більше 30 млрд грн прибутку, що на чверть більше, ніж за 1 півріччя 2020 року (Мінфін, 2020).

У контексті дослідження впливу пандемії COVID-19 на маркетингові комунікації банків розглянемо рентабельність маркетингових комунікацій ROMI. Використання цього показника для аналізу маркетингових комунікацій банку дозволяє скоротити витрати для підвищення його прибутковості, розробляти стратегії маркетингових комунікацій банку, а також дає змогу віднести повні витрати інвестиції до повного прибутку, генерованого цією інвестицією (Панченко & Гірченко, 2021).

Показник рентабельності маркетингових інвестицій банку (ROMI) розраховується за формулою (Гірняк & Бей, 2014):

$$\text{ROMI} = \frac{\text{NPV валового прибутку} - \text{NPV маркетингових інвестицій}}{\text{NPV маркетингових інвестицій}}, \quad (3.1)$$

де ROMI – показник рентабельності маркетингових інвестицій, %; NPV – чиста поточна вартість, тобто дисконтна різниця між доходом, отриманим унаслідок маркетингового заходу, і витратами на його реалізацію.

Розрахунок рентабельності маркетингових інвестицій для банків України здійснено за формулою 1, результати якого відображено у табл. 3.7, використовуючи інформацію з проміжних звітів про фінансові результати банків та витрати на маркетинг та рекламу протягом 6 місяців 2018-2021 рр.

Таблиця 3.7 – Результати розрахунку показника рентабельності маркетингових інвестицій банку за 6 місяців 2018-2021 рр., %

№ п/п	Назва банку	Показник рентабельності маркетингових інвестицій, %				Темп приросту, 2021/2018, (%)
		Роки				
		2018	2019	2020	2021	
1	АТ«КРЕДІ АГРІКОЛЬ БАНК»	69,76	53,45	59,44	91,03	30,5
2	АКБ «ІНДУСТРІАЛБАНК»	13,60	9,94	407,00	59,00	333,8
3	АТ «ПРАВЕКС БАНК»	5,50	7,73	59,54	32,85	497,3
4	АТ «ПУМБ»	23,55	28,84	43,60	41,02	74,2
5	АТ «УНІВЕРСАЛ БАНК»	2,01	7,04	3,92	29,05	1345,2

Як видно з табл. 3.7 рентабельність маркетингових інвестицій у АКБ «ІНДУСТРІАЛ БАНК» була найвищою за результатами діяльності 1 півріччя 2020 року у зв'язку з отриманням найбільшого прибутку у цьому періоді – 396,4 млн грн. Зокрема, за 6 місяців 2020-2021 рр. спостерігається зниження показника рентабельності, що пов'язане зі збільшенням маркетингових витрат.

Необхідно відзначити, що найбільш ефективною маркетингова діяльність була у АТ «КРЕДІ АГРІКОЛЬ БАНК» за результатами діяльності 1 півріччя 2020 року і становила 91,03%. У 1 півріччі 2021 року порівняно з 1 півріччям 2018 року спостерігається зростання показника на 30,5 %, у зв'язку з отриманням найбільшого прибутку у звітній період 693,9 млн грн. З іншого боку, найменш ефективною маркетингова діяльність була у АТ «КРЕДІ АГРІКОЛЬ БАНК» у 1 півріччі 2019 року і становила 53,45%, у зв'язку з отриманням найменшого прибутку у цьому періоді – 824,9 млн грн.

Економічний ефект розраховується визначенням впливу проведення рекламних та маркетингових заходів на формування балансової вартості зобов'язань банку відповідно за формулою:

$$\text{ВпМК (З)} = \frac{\text{ВМ}}{\text{З}}, \quad (3.2)$$

де ВпМК(З) – вплив проведення маркетингових комунікацій банку на балансову вартість зобов'язань, грн; ВМ – витрати на маркетинг та рекламу за відповідний період, млн грн; З – балансова вартість зобов'язань банку за досліджуваний період, млн грн.

Результати розрахунку економічного ефекту від використання маркетингових комунікацій на балансову вартість зобов'язань банку здійснено за формулою 3.2 і відображено у табл. 3.8, використовуючи інформацію з проміжних звітів про фінансові результати банків та зобов'язання банків за 6 місяців 2018-2021 рр.

Таблиця 3.8 – Результати розрахунку економічного ефекту від використання маркетингових комунікацій на формування балансової вартості зобов'язань банку за 6 місяців 2018-2021 рр., грн

№ п/п	Назва банку	Вплив проведення маркетингових комунікацій на балансову вартість зобов'язань банку, грн				Абсолютне відхилення 2021 р. від 2018 р. (+/-), грн.	Темп приросту, 2021/2018, (%)
		Роки					
		2018	2019	2020	2021		
1.	АТ «КРЕДІ АГРІКОЛЬ БАНК»	0,0005	0,0006	0,0002	0,0002	-0,0003	-60,0
2.	АКБ «ІНДУСТРІАЛБАНК»	0,0003	0,0005	0,0001	0,0001	-0,0002	-66,6
3.	АТ «ПРАВЕКС БАНК»	0,0007	0,0008	0,0003	0,0004	-0,0003	-42,8
4.	АТ «ПУМБ»	0,0011	0,0012	0,0007	0,0007	-0,0003	-36,3
5.	АТ «УНІВЕРСАЛ БАНК»	0,0030	0,0031	0,0029	0,0015	-0,0015	-50,0

Як видно з табл. 3.8, упродовж 6 місяців 2018-2021 рр. найвищого впливу на балансову вартість зобов'язань банку проведення маркетингових комунікацій тобто певна сума витрат на маркетингову діяльність та маркетингові комунікації призводить до певної суми нарощування зобов'язань банку досягли такі банки:

– АТ «УНІВЕРСАЛ БАНК» – 0,0015 грн (або 1000 грн витрат на маркетингову діяльність та маркетингові комунікації призвела до нарощування зобов'язань банку на 1,5 грн);

– АТ «ПУМБ» – 0,0007 грн (або на 0,7 грн).

При цьому, найнижчий вплив проведення маркетингових комунікацій на балансову вартість зобов'язань спостерігається у таких банках:

– АТ «ПРАВЕКС БАНК» – 0,0004 грн (або на 0,4 грн);

– АТ «КРЕДІ АГРІКОЛЬ БАНК» – 0,0002 грн (або на 0,2 грн);

– АКБ «ІНДУСТРІАЛБАНК» – 0,0001 грн (або на 0,1 грн).

Таким чином, банки України адаптувалися до нових вимог в умовах пандемії COVID-19. Криза спричинена пандемією COVID-19 допомогла банкам зрозуміти, що цифрова трансформація маркетингових комунікацій покращує взаємовідносини з клієнтами. Також цифрова трансформація банківського сектору передбачає створення нових каналів маркетингових комунікацій через формування фінтех екосистеми.

3.6. Аналітичне дослідження впливу COVID-19 на світових виробників чайної продукції

Нині чай є невід'ємним атрибутом нашого повсякденного життя. Звісно, що є люди, які віддають перевагу такому напою, як кава. Але все одно чай відіграє велику роль у житті суспільства. Взагалі у сучасному світі важко знайти людину, байдужу до чаю. Сутність чайного обряду полягає в тому, щоб дати можливість людині поміркувати над своїм життям, очистити душу від повсякденних турбот, нагадати про гармонійну єдність людини з

природою та іншими людьми. Ще здавна у багатьох країнах чаювання займає важливу роль. Але вперше чайний напій стали вживати у Китаї. Останніми роками спостерігається стабільне зростання чайного виробництва в світі. Значний внесок при цьому вносять Китай, В'єтнам та Індія. Чайний ринок України стабільний вже декілька років. Щороку понад 20 тонн чаю продається в Україні, а кожен українець випиває близько 0,5-0,6 кг чаю. Ми не вирощуємо і не обробляємо чайні кущі, а тільки розфасовуємо і пакуємо імпортовану сировину. Єдина плантація в країні знаходиться на Закарпатті під містом Мукачево. Вона була висаджена ще у 50-х роках і зараз знаходиться в занепаді (Спорихіна, 2019). Найпопулярніші види споживаного чаю це чорний та зелений. Головна відмінність між цими сортами лише у способі обробки, а взагалі обидва сорти збираються з одного чайного куща. Чорний чай підлягає серйозній обробці, ніж зелений. Звісно, що саме через цю технологію він і містить менше корисних речовин ніж зелений. Але незважаючи на дані нюанси чорний чай все ж таки багатий на вітаміни. Розглянемо країни, що найбільш експортують чайну продукцію (табл. 3.9). З цього рейтингу можна зробити висновок, що основними експортерами у 2020 році були такі країни як Індія, Польща, Німеччина, Японія, Об'єднане Королівство та інші. Раніше до даної групи належала одна з найголовніших країн-експортерів – Китай, але у зв'язку з COVID-19, якому присвячено другий параграф роботи, рейтинг цієї країни значно знизився. Україна ж посіла 31-ше місце, експортна вартість на 2020 рік становила 755 723 дол. США. Проаналізуємо топ-10 країн-імпортерів чаю (табл. 3.10). У цьому рейтингу Україна займає 14-те місце. Можна зробити висновок, що в Україні ринок чаю представлений імпортованою продукцією. Українські виробники лише розфасовують і упаковують продукцію під різними торговими марками. Однак в Україні вирощується трав'яний і фруктовий чай. Хоча частка експортованого українського чаю невисока і складає близько 1% від обсягу імпорту чаю, експорт все ж таки з 2016 по

2020 роки значно зріс. У цьому можна перекоонатися на даній діаграмі (рис. 3.15).

Таблиця 3.9 – Рейтинг країн, що експортували чай у 2019-2020 рр.
(узагальнено авторами на основі даних ABRAMS World trade wiki
(ABRAMS, 2020))

№	Країна	Відсоток ринку у 2019 р., %	Відсоток ринку у 2020 р., %	Експортна вартість у 2019 р., дол. США	Експортна вартість у 2020 р., дол. США
1.	Індія	31,56	18,91	813 546 154	130 908 151
2.	Польща	9,9	18,22	255 209 071	126 139 574
3.	Німеччина	9,7	14,78	250 126 982	102 360 383
4.	Японія	5,32	9,39	137 064 762	65 003 748
5.	Великобританія	5,36	8,38	138 236 329	58 006 242
6.	Руанда	3,36	6,01	86 684 686	41 638 645
7.	Сполучені Штати Америки	0,33	5,45	8 415 199	37 703 188
8.	Нідерланди	0,00	3,08	н.д.	21 341 460
9.	Канада	1,71	2,7	44 199 605	18 685 579
10	Швейцарія	1,05	2,12	27 164 324	14 671 698

Таблиця 3.10 – Рейтинг країн, що імпортували чай у 2019-2020 рр.
(узагальнено авторами на основі даних ABRAMS World trade wiki
(ABRAMS, 2020))

№	Країна	Відсоток ринку у 2019 р., %	Відсоток ринку у 2020 р., %	Імпортна вартість у 2019 р., дол. США	Імпортна вартість у 2020 р., дол. США
1	Пакистан	11,33	19,13	498 228 583	341 422 653
2	Сполучені Штати Америки	11,1	14,05	488 414 200	250 682 388
3	Великобританія	8,09	8,88	356 033 530	158 445 052
4	Німеччина	5,18	5,54	227 838 639	98 941 609
5	Єгипет	6,29	5,49	276 575 959	98 066 748
6	Японія	4,09	5,39	179 916 706	96 235 874
7	Канада	3,16	4,14	138 899 274	73 935 354
8	Гонконг	4,24	3,79	186 484 609	67 721 584
9	Польща	2,79	3,51	122 812 378	62 576 959
10	Італія	1,75	2,35	77 020 324	41 932 685
11	Нідерланди	0,00	2,31	н.д.	41 169 770
12	Азербайджан	1,25	2,11	55 048 978	37 597 970
13	Австралія	2,48	1,83	109 231 550	32 601 202
14	Україна	0,88	1,8	38 909 237	32 187 170
15	Ірландія	1,18	1,77	52 123 302	31 552 789

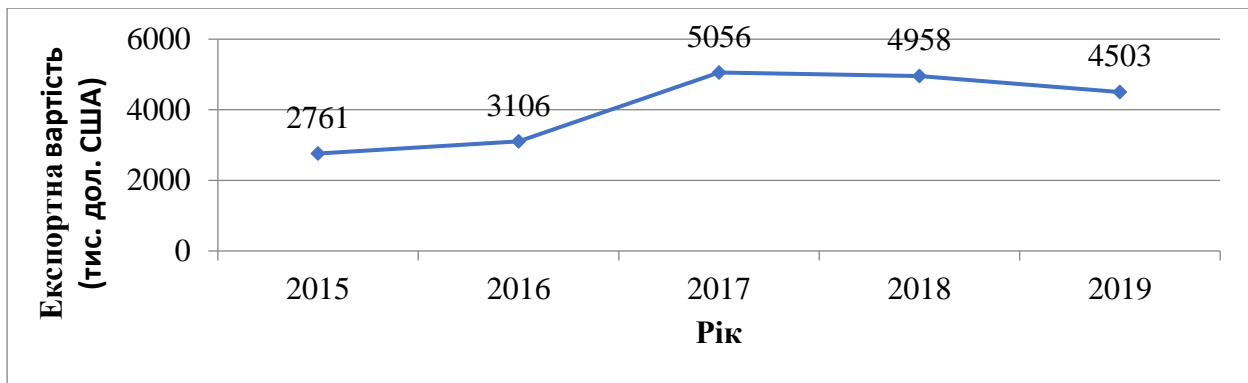


Рисунок 3.15 – Динаміка експорту чаю Україні у вартісному вираженні у 2015-2019 рр. (побудовано за даними (UN, 2020))

Динаміка показує тільки у 2019 році незначний спад відносно минулого року. Розглянемо тепер дану динаміку й у ваговому вираженні (рис. 3.16).

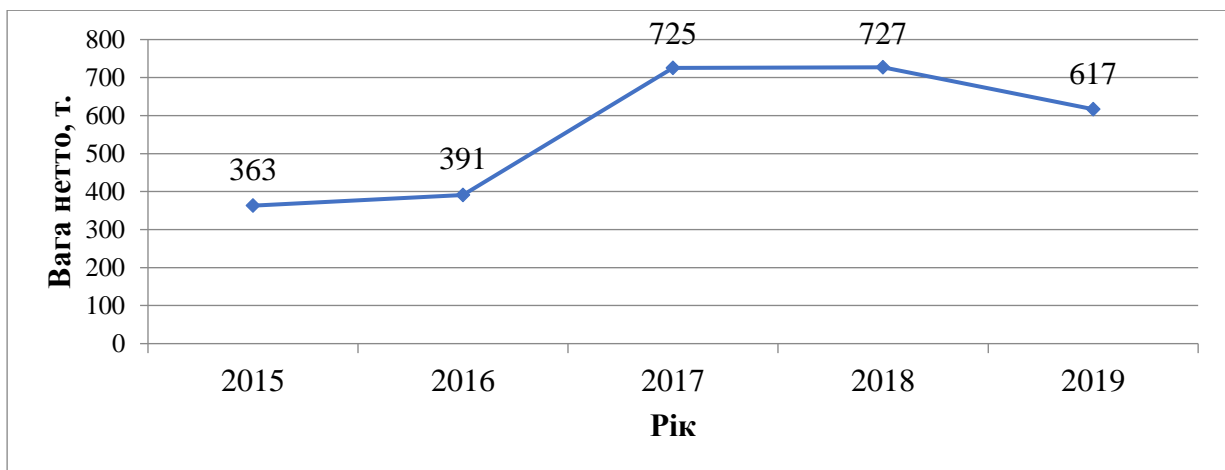


Рисунок 3.16 – Динаміка експорту чаю Україні у ваговому вираженні у 2015-2019 рр. (побудовано за даними (UN, 2020))

Останнім часом зростає частка поставок дешевих сортів чаю з Азії та Африки. Більшість українських компаній вважають за краще купувати на аукціонах готові чайні суміші і присвоювати їм свою торговельну марку. Залежність українського ринку чаю від імпорту може відобразити динаміка цього показника з 2015 по 2019 р. (рис. 3.17, 3.18).

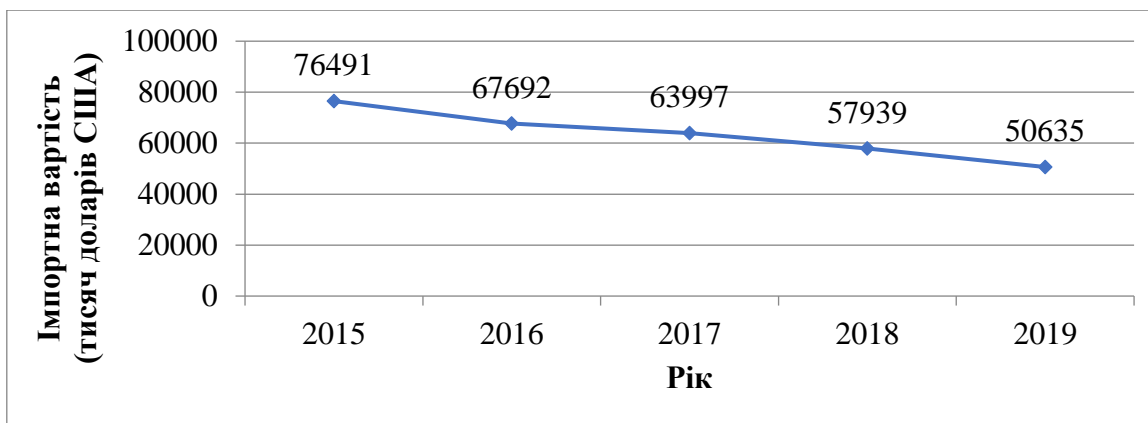


Рисунок 3.17 – Динаміка імпорту чаю Україні у вартісному вираженні в 2015-2019 рр. (побудовано за даними (UN, 2020))

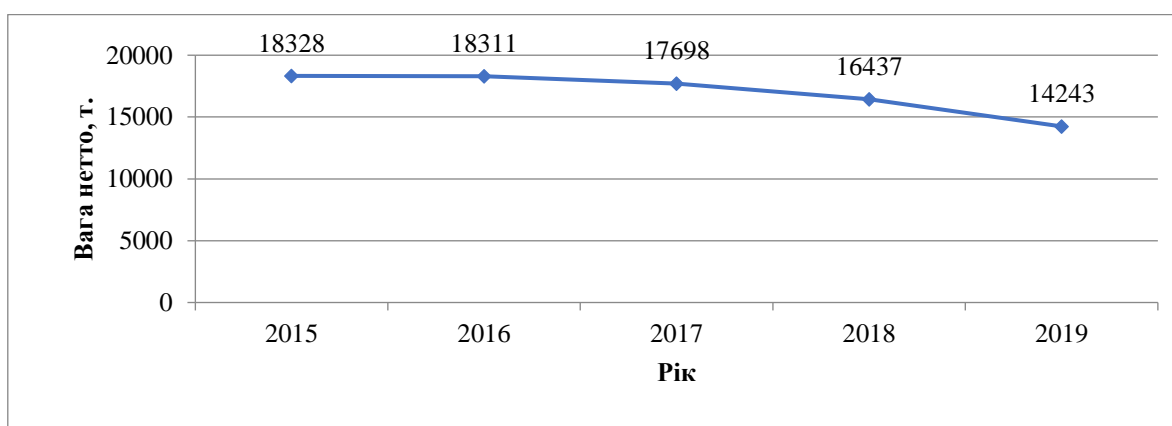


Рисунок 3.18 – Динаміка імпорту чаю Україні у ваговому вираженні у 2015-2019 рр. (побудовано за даними (UN, 2020))

На жаль, ми спостерігаємо тенденцію спаду імпорту у країні. З 2015 по 2019 р. цей показник знизився майже на 26 тис. дол. США. Неприятливі кліматичні умови і політико-економічна нестабільність країн-імпортерів можуть спровокувати дефіцит ринку чаю і, отже, збільшити вартість. Щодо аналітики ринку важливо розуміти з яких країн світу Україна імпортує цей товар (табл. 3.11).

Таблиця 3.11 – Рейтинг країн – найбільших експортерів чаю до України станом на серпень 2020 р. (сформовано за даними (UN, 2020))

Країна	Торгова вартість (дол. США)	Власна вага (кг)
Індія	739 374	302 774
Кенія	650 521	293 665
Об'єднані Арабські Емірати	1 001 262	177 542
Китай	507 417	165 664
Шрі Ланка	815 195	144 103
Об'єднана республіка Танзанія	112 201	70 725
В'єтнам	95 133	58 528
Індонезія	94 131	46 797
Уганда	38 725	24 720
Польща	91 854	12727

Найбільшими експортерами, у ваговому відношенні, є Індія, Кенія, Об'єднані Арабські Емірати, Китай, Шрі-Ланка. Якщо проаналізувати опираючись на вартісне відношення, то рейтинг зміниться. На першому місці будуть Об'єднані Арабські Емірати, а потім вже – Шрі-Ланка, Індія, Кенія, Китай.

Наступна представлена таблиця висвітлює топ країн, які найбільше імпортують чай з України (табл. 3.12). Найбільшими імпортерами у ваговому відношенні є: Білорусь, Польща, Молдова, Нідерланди, Естонія. Якщо розглядувати ці ж країни у вартісному відношенні, рейтинг набуває змін. А саме у такій послідовності: Польща, Білорусь, Молдова, Нідерланди.

Отже, провідними країнами-експортерами у 2019-2020 рр. були Індія, Польща, Німеччина, Японія та Великобританія. Найбільшими імпортерами чаю стали Пакистан, Сполучені Штати Америки, Великобританія та Німеччина. Зараз у стані воєнних дій України тенденція розвитку ринку чаю

майже не змінилася. Збільшився потік гуманітарної допомоги, у якій вагоме місце займає чайна продукція дуже високої якості.

Таблиця 3.12 – Рейтинг країн – найбільших імпортерів чаю з України станом на серпень 2020 р. (сформовано за даними (UN, 2020))

Країна	Торгова вартість (дол. США)	Власна вага (кг)
Білорусь	85 180	15 648
Польща	89 079	10 614
Республіка Молдова	64 079	9532
Нідерланди	46 799	3881
Естонія	4 521	847
Російська Федерація	1 817	154
Грузія	1 428	130

Щодо впливу COVID-19 на ринок чаю, то необхідно зазначити, що виробники чаю зазнають істотного впливу пандемії в основному через національні обмеження та політику соціального дистанціювання. Обмеження щодо експорту та імпорту створюють невизначеність на ринку чаю і виробники вимушені впроваджувати екстрені заходи реагування, щоб запобігти поширенню хвороби у чайних спільнотах. Дослідимо цю проблему спираючись на аналітичні праці IDH (The Sustainable Trade Initiative). Ініціатива сталої торгівлі – це соціальне підприємство, яке співпрацює з бізнесом, фінансистами, урядами та громадянським суспільством для реалізації стійкої торгівлі у глобальних ланцюгах створення вартості (IDH, 2020). Уряд Китаю, який обігнав Індію з виробництва чаю у 2006 році, ввів суворі обмеження для громадян з метою контролю над спалахом хвороби. Це вплинуло на виробництво, але у основному постраждали внутрішній продаж та швидкість експорту. У той час як весняний урожай був значно скорочений через відсутність робочої сили завдяки вірусу, літні та осінні врожаї майже не постраждали. Однак багато фермерів скоротили виробництво, бо не оптимістично дивляться на

ринок споживання. Цікаво, що, незважаючи на блокування міжнародної торгівлі і хитку логістику на початку 2020 року експорт чаю з Китаю скоротився лише приблизно на 1,65 відсотків. Динаміка змін ринку чаю у Китаї наведена у табл. 3.13.

Таблиця 3.13 – Аналітика динаміки експорту чаю з Китаю у 2015-2019 рр.

(сформовано за даними (UN, 2020))

Рік	Торгова вартість (дол. США)	Власна вага (кг)
2015	1 381 530 399	324 951 045
2016	1 485 021 549	328 699 302
2017	1 609 959 814	355 258 256
2018	1 785 364 610	361 032 144
2019	2 025 787 259	366 806 031

Суворі заходи ізоляції у Індії, другому у світі виробнику чаю, зупинили виробництво усіх сільськогосподарських підприємств на кілька тижнів у березні та квітні 2020 року. Останнім часом чайні сади та дрібні виробники чаю знову нарощують виробництво та експорт чаю, але ізоляція значно вплинула на виробників чаю і засоби щодо існування дрібних фермерів. Динаміка експорту Індії минулих років відображена у табл. 3.14.

Таблиця 3.14 – Динаміка експорту чаю з Індії у 2015-2019 рр.

(сформовано за даними (UN, 2020))

Рік	Торгова вартість (дол. США)	Власна вага (кг)
2015	677 933 462	235 132 430
2016	661 719 493	230 456 011
2017	768 193 511	261419308
2018	766121238	262419296
2019	813 745 680	258045322

Індія, з іншого боку, також не просіла на ринку. Блокування у країні почалися 24 березня 2020 року. У той час, як ослаблення деяких обмежень у квітні дозволило зробити певний обсяг виробництва першого збору і підготуватися до другого збору у Дарджилінгу. Перший збір чаю у Ассамі був повністю ліквідований через карантинні обмеження та закриття виробництва у всій країні. Було зазначено, що другий збір був дуже гарної якості, але з меншим об'ємом. Несподіваним позитивним результатом зупинки виробництва у Індії стало підвищення цін на зелений лист щодо сектора покупуного листа. Раніше ці фермери були на межі краху, а зараз зелений лист коштує 40-50 рупій/кг. (IDH, 2020).

Підтримку дрібних виробників чаю у Ассамі IDH організувала у рамках програми Agri-Entrepreneurs (AE). Для цього у рамках негайних дій у Голагхаті субсидують транспорт щодо людей у невеликих співтовариствах виробників чаю з підозрою на COVID-19, щоб можна було провести тестування, рекомендоване зареєстрованим практикуючим лікарем або місцевим працівником охорони здоров'я (ASA). Крім того, AE проводять інформаційні телеконференції зі своєю мережею дрібних фермерів, які вирощують чай і за оцінками, охоплюють 4000 фермерів. У телеконференціях порушують такі теми, як дотримання особистої гігієни та посилення соціального дистанціювання відповідно щодо рекомендацій місцевих та національних органів охорони здоров'я.

У продовженні зусиль з підтримки дрібних фермерів, які вирощують чай під час пандемії, певні органи зв'язалися з районним департаментом сільського господарства уряду штату Ассам. АП отримали від Департаменту насіння овочів щодо своїх городів. У найближчі дні 4000 виробників чаю зможуть отримати вигоду з цього приводу (IDH, 2020).

У Східній Африці чайні посіви майже не постраждали. Велику частину чаю, виробленого у Аргентині було продано ще до моменту оголошення про пандемію, але урожай малавійського чаю у 2019-2020 роках не вражав.

Розглянемо, як змінювалась динаміка експорту чаю з Малавії у 2015-2019 рр., наведена у табл. 3.15.

Таблиця 3.15 – Аналітика динаміки експорту чаю з Малавії у 2015-2019 роках (сформовано за даними (UN, 2020))

Рік	Торгова вартість (дол. США)	Власна вага (кг)
2015	66 772 240	38 785 332
2016	66 299 937	43 655 668
2017	71 442 391	41 272 711
2018	87 732 569	47 624 874
2019	80 083 495	46 943 493

Найбільший експорт чаю спостерігався у 2018 році. Малавійська чайна промисловість відчуває низький обсяг продаж та руху товарів. Звісно що, дана ситуація негативно позначається щодо ринкових операцій та русі грошових коштів виробників чаю. Хоча запаси чаю наявні на складах, виробники стикаються з проблемами при виконанні фінансових зобов'язань, особливо щодо оплати праці робітників та дрібних фермерів, які постачають зелений лист. Щоб знизити тиск на грошові потоки, IDH (The Sustainable Trade Initiative) сприяє переговорам з постачальниками фінансових послуг у Малаві щодо підтримки галузі, щоб гарантувати, що операції не будуть повністю зупинені. У результаті провідний банк Малаві тепер повідомив про завершення угод, щодо оплати операційних витрат та експорту. Банк використовує оброблений чай у якості надання послуг та допомагає експорту чаю з країни. Чайна промисловість Малаві – це трудомістка галузь, у якій зайнято близько 50 000 некваліфікованих та напівкваліфікованих робітників (4. IDH,2020). Пік сезону щодо збору та виробництва чаю у Малаві припадає на період з березня по вересень, що пов'язано з високим ризиком передачі COVID-19 через високу концентрацію людей у маєтках та

на фабриці. На додаток до довгострокової програмної роботи на місцях були прийняті короткострокові заходи реагування щодо надзвичайних ситуацій, щоб допомогти запобігти поширенню COVID-19 у чайних спільнотах. IDH, Oxfam Malawi та Чайна асоціація Малаві (TAML) координують зусилля, щодо забезпечення усіх працівників чайних плантацій матеріалами WASH щодо пропаганди дотримання правил гігієни у якості міри профілактики передачі вірусу. TAML, за підтримки IDH, також проводить інформування щодо запобігання COVID-19, яке охоплює усіх працівників галузі (4. IDH,2020).

Дрібні фермери у країні також стикаються з ризиком зниження продовольчої безпеки та доходів у результаті COVID-19. Було розподілено ЗІЗ та предмети санітарії, щоб гарантувати, що навчання фермерів, спрямоване на зміцнення засобів до існування, як і раніше може тривати безпечно і у невеликих групах. Партнери також вклали додаткові кошти у городи, щоб підвищити продовольчу безпеку більше 4000 дрібних фермерів і членів їх сімей.

Як найбільша країна-експортер чаю у Африці, чайна промисловість Кенії зіткнулася з деякими перебоями у транспортуванні з районів виробництва чаю у порт Момбаса, а також з деякими наслідками, що впливають звідси - порушеннями руху грошових коштів. Вплив на виробництво чаю поки здається обмеженим, проте заходи соціального дистанціювання викликають екстрену реакцію з боку виробників чаю у країні. Розглянемо тенденцію експорту Кенії минулих років, яка надана у таблиці 3.16.

Також не буде зайвим порівняння обсягу експорту цієї продукції провідних країн відносно один одного у вартісному та ваговому вираженні, зображених на рис. 3.19 та 3.20. У 2019 р. провідним експортером був Китай, на другому місці знаходилася Кенія, а на третьому та четвертому – Індія та Малавія відповідно. Аналітика експорту провідних країн відносно один

одного у ваговому вираженні показує зміну тенденцій країн експортерів. На першому місці вже знаходиться Кенія, на другому – Китай, а на третьому та четвертому – Індія та Малавія (IDH, 2020).

Таблиця 3.16 – Наочна аналітика динаміки експорту чаю з Кенії у 2015-2019 роках (сформовано за даними (UN, 2020))

Рік	Торгова вартість (дол. США)	Власна вага (кг)
2015	1 252 510 473	421 631 803
2016	1 229 238 295	481 076 113
2017	1 424 681 890	467 024 314
2018	1 370 491 135	500 591 475
2019	1 113 518 498	475 996 842

Результатом введення у багатьох країнах обмежень, в усьому світі зареєстровано збільшення випадків домашнього та гендерного насильства. У Кенії IDH працює з кенійських продюсерами з питань, пов'язаних з гендером та гендерним насильством (ГН) у галузі в рамках Платформи розширення прав і можливостей жінок. Спільно з ЕТР та Фондом КТДА організована діяльність з реагування на передбачуване збільшення випадків домашнього насильства у Кенії.

Було підключено радіокомпанії з інформування про COVID-19 та ГН, які транслюють програми по місцевому радіо у всіх регіонах вирощування чаю, щоб можна було охопити усі 600 000 дрібних фермерів, які працюють з КТДА. Крім того, інформаційні плакати з безкоштовним номером телефону були поширені в усіх центрах закупівлі чаю КТДА.

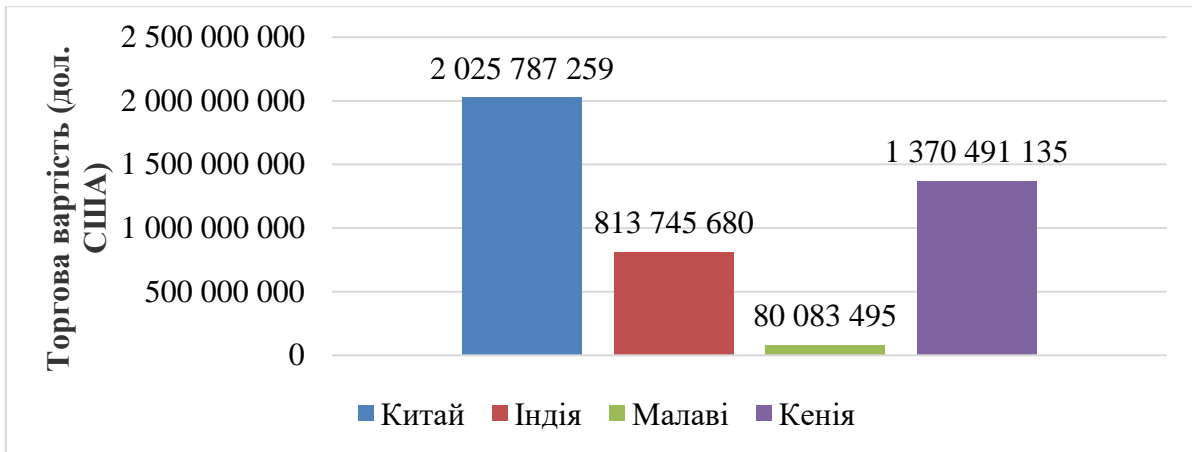


Рисунок 3.19 – Динаміка світового експорту чаю у вартісному вираженні у 2019 році, дол. США (побудовано за даними (UN,2020))

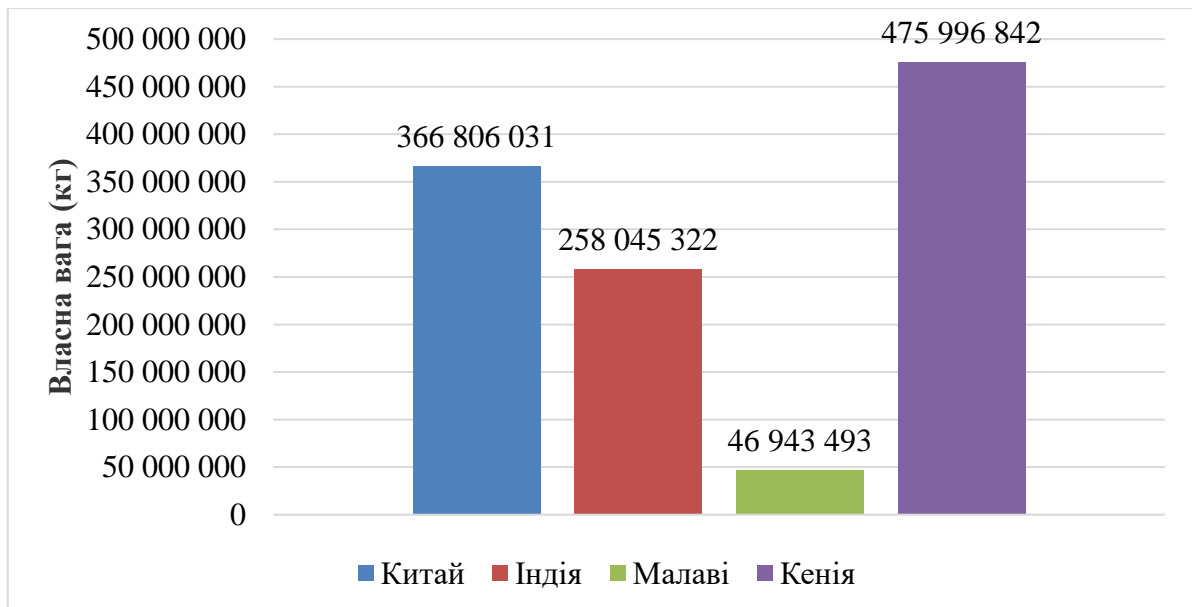


Рисунок 3.20 – Динаміка світового експорту чаю у ваговому вираженні у 2019 році, кг (побудовано за даними (UN,2020))

Щоб забезпечити доступ до достовірної інформації, Trustea – кодекс стійкості індійського внутрішнього ринку чаю, співзасновником якого є ІДН, уряд надає інформаційні плакати та здійснює керівництво щодо заходів захисту, а також про те, що можна і чого не варто робити щодо своїх партнерів та чайних асоціацій країни. За підтримки Trustea було створено

понад 500 настінних картин та плакатів, які були поширені у чайних садах по усьому графству. Завдяки використанню технологій компанія Trustea звернулася на місцевих мовах до більш ніж 4500 дрібних виробників чаю з текстовими повідомленнями та за допомогою функції обміну повідомленнями у додатку Tracetea, як стосовно заходів захисту від вірусу, так і з питань догляду за хворими чайними рослинами опісля блокування (IDH, 2020).

У якості гарного прикладу з боку покупця чаю компанія Taylors of Harrogate запустила зобов'язання по ланцюжку поставок чаю та кави у зв'язку з COVID-19. Покупець чаю і кави дає інформацію своїм постачальникам, а також робочим, виробникам та співтовариствам, які взяли на себе наступні зобов'язання:

- створити глобальний фонд гуманітарної підтримки у розмірі 500 000 фунтів стерлінгів;
- дотримуватися вже існуючих довгострокових угод та контрактів і прагнути до збільшення обсягів там, де це можливо;
- скоротити терміни оплати та підключення постачальників до відповідальних кредитних організацій при необхідності;
- продовжити існуючі програми сталого розвитку;
- звітувати про ці зобов'язання щомісячно.

IDH вважає, що зобов'язання компаній щодо ланцюжка поставок мають важливе значення щодо довгострокових перспектив багатьох виробників чаю, а також щодо короткострокового реагування на місцях, де обмеження та заходи соціального дистанціювання впливають на чайну промисловість (IDH, 2020).

Отже, світова проблема ще гостра у наш час, але усі прагнуть її вирішити, або зменшити її вплив на всі процеси життєдіяльності (Кущенко & Спорихіна, 2021).

3.7. Оптимізація витрат на виробництво екологічної продукції: оцінка та прогнозування в умовах невизначеності

Стрімке поширення COVID-19 у світі перетворило його з медичної на найважливішу соціально-економічну проблему, яка має низку аспектів – економічний, політичний, культурний. Пандемія коронавірусу змінила світ і стала одним із найбільших викликів XXI століття. COVID-19 спровокував нові погляди на проблеми суспільства, нераціонального використання природних ресурсів та забруднення навколишнього середовища. Тому особливої актуальності набувають проблеми охорони навколишнього природного середовища, оскільки процеси його негативної трансформації набули глобально небезпечного характеру, високих темпів зростання та досягають критично допустимих обсягів. За свідченням експертів Всесвітньої організації охорони здоров'я (ВООЗ) рівень захворювання населення в промислово розвинених країнах на 60% визначається неякісним навколишнім середовищем – забрудненням токсичними речовинами води, атмосферного повітря, продукції рослинництва і тваринництва (Самойлюк, 2014).

Орієнтація сучасної економічної системи на прискорене використання ресурсів природи, відтворення яких є неможливим або потребує тривалого періоду часу, спричиняє розбалансованість процесів розвитку вітчизняних підприємств. Тому, в умовах погіршення еколо-економічного становища, екологічні орієнтири споживачів стають основоположними в сфері торгово-економічних відносин. Екологічність продукції - це глобальна проблема, адже вона пов'язана не лише зі здоров'ям людини, але й має вплив на всю економіку країни, а якість продуктів харчування впливає на рівень життя, на демографічні показники, соціальну активність людини (Єдиний реєстр, 2022).

Питання безпечної і якісної продукції актуалізується у міжнародній торгівлі останні 10-15 років. Екологічна безпека та якість продукції

виступають основними чинниками підвищення конкурентоспроможності підприємства на внутрішньому та зовнішньому ринках. Лідерами ЄС у виробництві та продажу екологічно чистої продукції є Німеччина, Великобританія, Швейцарія, Данія, Фінляндія, де 6-12% господарств використовують інноваційні технології виробництва (Кравців та ін., 2020).

Результати проведеного дослідження свідчать що поняття "екологічна продукція" набуло достатньо відносного значення в Україні й залежить від переорієнтації всіх етапів виробництва, транспортування та зберігання продукції на забезпечення її природної якості. Так, під екологічною доцільно вважати продукцію:

- яка виготовлена з екологічно чистих матеріалів і не містить речовин, які можуть мати негативний вплив на здоров'я людини;
- коли на виробництві використовуються технології з мінімальним негативним впливом на навколишнє середовище;
- якщо виробники і постачальники повністю відповідають за безпеку використання продукції, її споживання та вплив на навколишнє середовище;
- пакувальні матеріали для продукції нешкідливі (є можливість утилізації або повторного використання).

Виробництво екологічної продукції відбувається згідно до Закону України «Про основні принципи та вимоги до органічного виробництва, обігу та маркування органічної продукції» (Про основні принципи, 2022), де є чітке визначення лише для однієї назви продукції – органічної. Проте за заявами самого Міністерства аграрної політики та продовольства, даний закон суперечить низці нормативних документів. Відтак міністерство розробило новий законопроект, який наразі зареєстрований у Верховній Раді. В Україні з 2007 року діє «Органік стандарт» – перший український сертифікаційний орган, внесений до офіційного документу з переліком контролюючих органів, що здійснюють свою діяльність поза межами країн-

ЄС. Згідно до розроблених даним органом нормативних документів: «Екологічно чисті продукти (від англ. organic food) - продукція сільського господарства та харчової промисловості, виготовлена відповідно до затверджених правил (стандартів), які передбачають мінімізацію використання пестицидів, синтетичних мінеральних добрив, регуляторів зростання, штучних харчових добавок, а також забороняють використання ГМО» (About Organic Food, 2021). Таким чином, екологічна продукція - це продукція, яка сприймається споживачами як безпечна для здоров'я і та, яка позитивно впливає на людський організм, не чинить негативного впливу на навколишнє середовище та не містить небезпечних інгредієнтів. Отримання переваг, що властиві екологічній продукції, як правило, супроводжується набагато більш високими витратами виробництва, і, отже, їх ціна вище в порівнянні з аналогами. За даними офіційної статистики екологічне виробництво не приносить значних прибутків, тому вітчизняні підприємства не поспішають переходити на нові технології, що забезпечать екологічність виробництва та підвищать рівень екологічної безпеки підприємства в цілому (Офіційний сайт Державної служби, 2022).

У нинішній екологічній ситуації необхідно просувати на ринок екологічні інновації для зниження екодеструктивного впливу протягом всього економічного циклу. Недотримання умов екологічної безпеки призводить до збільшення витрат підприємства. Зокрема, якщо є шкідливе виробництво, зростають відповідні доплати, витрати на виплату пільгових пенсій, компенсації при професійних захворюваннях, травмах на виробництві. Якщо підприємство використовує природні ресурси, то стає платником збору за спеціальне використання природних ресурсів на основі встановлених нормативів і лімітів, що відноситься до витрат на виробництво, а понаднормове використання зменшує суму прибутку (Ковалевська та ін., 2020).

Реалізація стратегії переходу до екологічної спрямованості виробництва закладає

основи урізноманітнення способів зміни темпу виробництва екологічної продукції із залучення екотехнологій, пошук нових форм і методів управління, які дозволяють мінімізувати негативний вплив виробництва продукції на навколишнє середовище. Ця стратегія здатна сформувати систему принципів і механізмів екологічно безпечного виробництва та комплексно подолати екологічні та економічні проблеми. Головним завданням даної стратегії є запровадження механізму оптимізації витрат на виробництво екологічної продукції, який розроблено за допомогою інструментів економічного аналізу.

Удосконалення господарського механізму вимагає подальшого розвитку теорії та практики економічного аналізу діяльності вітчизняних підприємств та насамперед аналізу резервів зниження виробничих витрат. Дослідження вартісних показників в теорії та практиці економічного аналізу рекомендується, в більшості випадків, проводити методами функціонального та детермінованого аналізу. При цьому, за таким підходом до аналізу ігнорується наявність складної системи взаємозв'язків між економічними показниками, а враховуються лише безпосередні зв'язки, які є на поверхні явищ.

Вплив кожного з факторів на виробничі витрати є багатоступінчастим, що залежить від інших факторів. За цих умов аналітичні розрахунки, які проведено традиційними методами елімінування, не можуть визначити та виміряти їх різноманіття. У модель аналізу витрат на виробництво необхідно включити фактори, що їх безпосередньо формують (витрати матеріалів, заробітної плати та ін.), та ті, що діють опосередковано. До останніх належать продуктивність праці, капіталовіддача, оборотність оборотних засобів та ін. Як показало вивчення літературних джерел (Волощенко & Джалладова, 2003; Гаркуша та ін., 2014), з метою встановлення факту правомірності відбору факторів у практиці економічного аналізу, застосовується розроблений та докладно висвітлений багатокроковий регресійний аналіз. При формуванні характеристики

об'єкта дослідження багатовимірними довільними ознаками будується кореляційна матриця, елементи якої враховують тісноту лінійного стохастичного зв'язку. Однак, при великій кількості ознак характеристика виявлених зв'язків стає трудомісткою. Виникає необхідність в угрупованні інформації, тобто описі об'єктів меншою кількістю узагальнюючих показників, наприклад, факторами чи головними компонентами.

Одним із багатовимірних методів зниження розмірності є компонентний аналіз, який представлений – методом головних компонент. Суть методу полягає у визначенні лінійних комбінацій випадкових величин характеристичними векторами коваріаційної матриці. Головні компоненти є ортогональною системою координат, у якій дисперсії компонент характеризують їх статистичні властивості, і є, зручнішими укрупненими показниками. Вони відображають внутрішні об'єктивно існуючі закономірності, які піддаються безпосередньому спостереженню. При кореляційному чи регресійному аналізі виходячи з отриманої кореляційної матриці, будуються, наприклад, рівняння регресії, які пов'язують факторні ознаки з результативним показником. Самі рівняння регресії є кінцевою метою дослідження. За ними проводитиметься змістовна економічна інтерпретація одержаних результатів. При використанні методу головних компонент кореляційна матриця використовується як вихідна ступінь для подальшого аналізу отриманих раніше значень ознак. Таким чином, з'являється можливість отримання додаткової інформації про об'єкт або процес (Бізнес-аналітика, 2020).

Метод головних компонент має певні переваги над іншими методами факторного аналізу. Він не вимагає гіпотези про змінні, є лінійним та адитивним. Цей метод дозволяє вирішити завдання в семи напрямках: 1) причинний аналіз взаємозв'язку показників та визначення їхнього стохастичного зв'язку з головними компонентами; 2) побудова узагальнених техніко-економічних показників; 3) ранжування об'єктів чи

спостережень за основними компонентами; 4) класифікація об'єктів спостережень; 5) ортогоналізація вихідних показників; 6) стискання вихідної інформації; 7) побудова рівнянь регресії за узагальненими техніко-економічними показниками. Негативною стороною методу є складність математичного апарату, що вимагає знання теорії ймовірностей, математичної статистики, лінійної алгебри та математичного забезпечення. Проте наявність засобів автоматизації та сучасних обчислювальних центрів переважно знімає зазначені проблеми. При проведенні аналізу методом головних компонент всі розрахунки повинні мати послідовний характер. Аналіз виробничих витрат на підприємствах, що виготовляють екологічну продукцію було проведено відповідно до алгоритму, наведеного на рисунку 3.21.

Так, блок алгоритму «Відбір та аналіз вихідних показників» складається з чотирьох етапів, у ході яких проводиться: змістовний та суворо обґрунтований відбір показників відповідно до поставленої мети; нормалізація матриці вихідних даних для усунення неоднорідності у вимірі вихідних показників; побудова кореляційної матриці; аналіз характеру тісноти зв'язків між відібраними показниками.

Блок 2 алгоритму аналізу витрат на виробництво екологічної продукції включає п'ять послідовних етапів: отримання первинної факторної матриці; розпізнавання економічної природи виявлених закономірностей, знаходження найхарактерніших властивостей економічних явищ, визначення статистичної надійності факторних навантажень; визначення величини дисперсії відібраних показників у дисперсії вихідних показників, змістовна інтерпретація з погляду економічної теорії; інтерпретація та порівняльний аналіз факторної матриці.

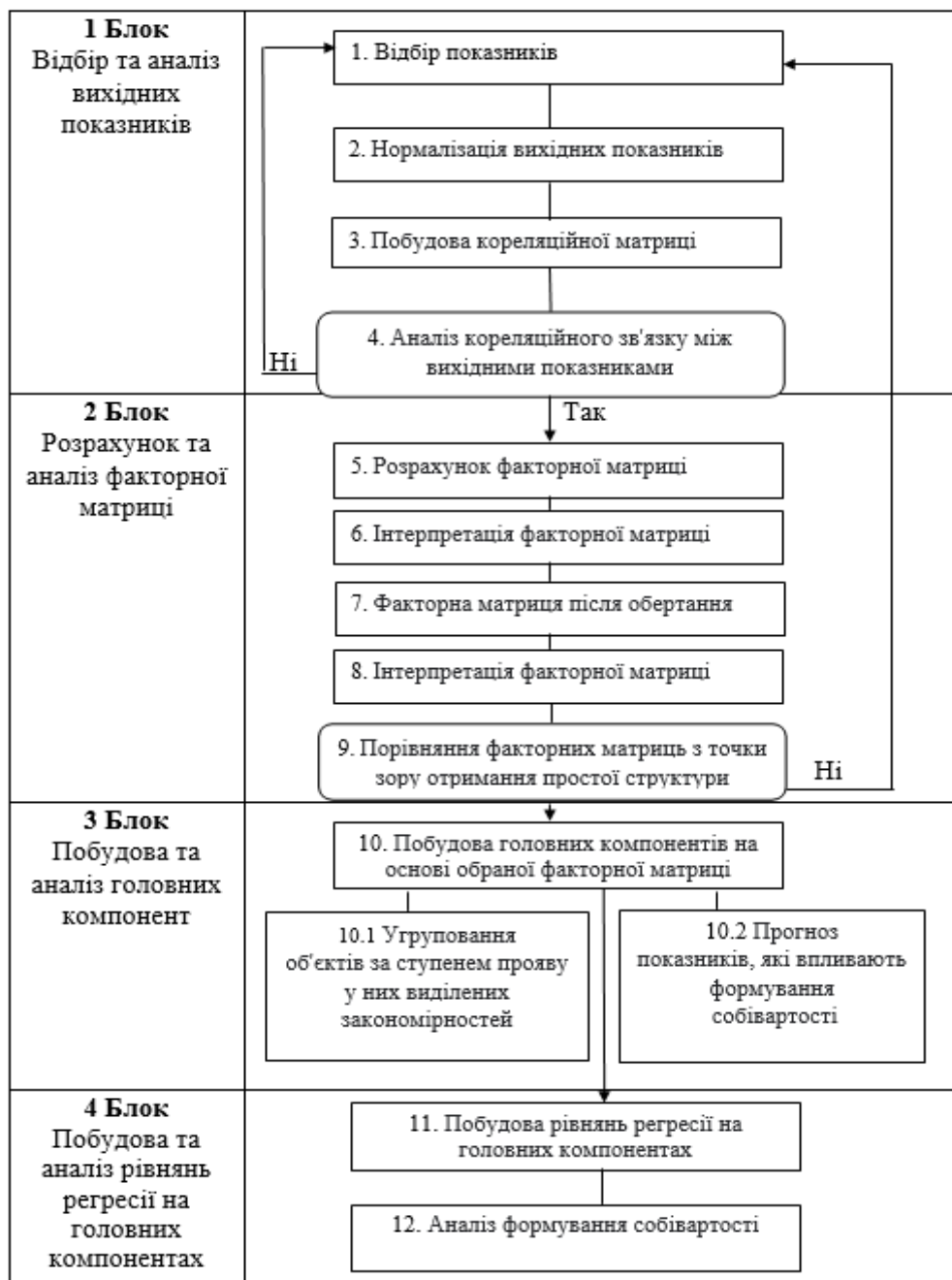


Рисунок 3.21 – Основні етапи алгоритму аналізу витрат за виробництво екологічної продукції методом головних компонент (побудовано за даними (Бізнес-аналітика, 2020; Кащена та ін., 2014))

Блок 3 аналізу виробничих витрат включає один (десятий) етап «побудова головних компонент на основі обраної факторної матриці». На цьому етапі проводиться кількісна оцінка основних компонент шляхом

зважування значень вихідних показників за допомогою факторної матриці. Блок 4 компонентного аналізу полягає у безпосередній побудові рівнянь регресії на головних компонентах. У процесі аналізу рівнянь регресії виявляється вплив комплексних факторів (компонент) на формування вихідних показників (капіталовіддачі, продуктивності праці). Як показник, що моделюється, використовувався показник витрат на гривню екологічної продукції. Компонентний аналіз проводився виходячи з даних протягом трьох років (2019-2021 рр.), які містяться у формах бухгалтерської і статистичної звітності 25 підприємств, основним видом діяльності яких є виробництво екологічної продукції.

У ході дослідження, сформовано систему показників, яка характеризує ефективність використання засобів праці (капіталовіддача (X1), питома вага активної частини основних засобів (X3)), предметів праці (матеріаломісткість (X7), оборотність оборотних засобів (X2)) та робочої сили (чисельність виробничого персоналу (X6), середня заробітна плата (X5) та продуктивність праці одного виробничого працівника (X4)). При побудові системи показників враховувалася необхідність включення до її складу ознак, що характеризують питому вагу загальновиробничих витрат (X9). Поряд з ефективністю, відібрані показники характеризують якість роботи та управління виробництвом. Зібрана вихідна інформація, перевірена на точність, однорідність та відповідність закону нормального розподілу, за результативним та факторним показником (табл. 3.17).

Наведені в таблиці 3.17 результати свідчать про те, що мінливість варіаційного ряду не перевищує 33%, що дозволяє зробити висновок про однорідність сукупності, що вивчається. Розрахунок показників асиметрії та ексцесу показав, що досліджувана інформація підпорядкована закону нормального розподілу, оскільки показник помилки асиметрії та ексцесу менше 3. Таким чином, обрана сукупність може бути визнана відповідною умовам репрезентативності, що повно і адекватно представляє властивості

генеральної сукупності. З метою визначення тісноти зв'язку аналізованих показників, на їх основі розраховано кореляційну матрицю (табл. 3.18).

Аналіз коефіцієнтів кореляції показав, що відібрані показники перебувають у досить тісному зв'язку. Спираючись на якісну оцінку тісноти зв'язку по Чеддоку (Волощенко & Джалладова, 2003), можна зробити висновок, що між витратами на гривню екологічної продукції та капіталовіддачею (X1) існує тісний зв'язок ($r = 0,871$), а між витратами на гривню екологічної продукції та питомою вагою загальнопромислових витрат (X9) - помітний зв'язок ($r = 0,564$).

Таблиця 3.17 – Показники статистичної характеристики вихідної інформації вибіркової сукупності підприємств за 2019-2021 рр.

Номер змінної			Середньо-арифметичне значення	Середньо-квадратичне відхилення	Варіація, %	Помилка	
						асиметрії	ексцесу
У	Витрати грн. екологічної продукції	грн	0,754	0,068	9,085	0,283	0,566
X1	Капіталоотдача	грн	17,231	2,900	16,833	0,283	0,566
X2	Оборотність оборотних засобів	діб	32,240	6,187	19,189	0,283	0,566
X3	Питома вага активної частини ОЗ	%	61,275	6,497	10,603	0,283	0,566
X4	Середньорічна продуктивність одного виробничого працівника	грн	15333,491	2982,263	19,449	0,283	0,566
X5	Середньорічна з/п одного виробничого працівника	грн	5261,669	1468,436	27,908	0,283	0,566
X6	Питома вага виробничих працівників у загальній їх чисельності	%	67,453	9,893	14,666	0,283	0,566
X7	Матеріаломісткість	грн	0,281	0,065	23,309	0,283	0,566
X8	Зарплатомісткість	грн	0,343	0,084	24,528	0,283	0,566
X9	Питома вага ЗВВ в обсязі випуску екологічної продукції	%	17,916	2,909	16,237	0,283	0,566

Таблиця 3.18 – Кореляційна матриця

	У	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9
У	1									
X1	0,871	1								
X2	0,304	0,09	1							
X3	0,49	0,539	0,112	1						
X4	0,361	0,347	-0,04	0,115	1					
X5	0,337	0,255	0,119	0,099	0,586	1				
X6	0,479	0,38	0,192	0,324	-0,02	0,047	1			
X7	0,498	0,432	-0	0,26	0,281	-0,07	0,179	1		
X8	0,303	0,22	0,061	0,087	0,026	0,222	0,288	-0,05	1	
X9	0,564	0,438	0,462	0,345	0,035	0,2	0,234	0,03	0,123	1

Між витратами на гривню екологічної продукції та іншими показниками спостерігається помірний зв'язок. Перевірка коефіцієнтів кореляції за критерієм Стюдента показала, що величина коефіцієнтів кореляції є значною. При 5% рівні довірчої ймовірності розрахункове значення t вище табличного ($t = 2, 021$) (Кашена та ін., 2014). Оскільки t – фактичне становить для $X_1 - 2,059$, $X_2 - 2,8869$, $X_3 - 5,5539$, $X_4 - 3,5689$, $X_5 - 3,2743$, $X_6 - 5,3443$, $X_7 - 5,6906$, $X_8 - 2,8724$, $X_9 - 7,1045$.

Обробка вихідних даних методом головних компонент передбачає перехід від показники економічної діяльності досліджуваних об'єктів за 9 показниками (X) до узагальнюючих показників (головних компонент). В основу методу головних компонент покладено лінійну модель. Якщо N – число об'єктів, що досліджуються, n – число ознак (вимірюваних характеристик об'єкта), то математична модель переходу від показників (x) до головних компонент (f) набуває вигляду:

$$x'_j = \sum_{r=1}^n a_{jr} f_r \quad (3.3)$$

де $r, j=1,2, \dots, n$; f_r – r -я головна компонента; a_{jr} – вага r -ї компоненти j -ї змінної; x'_j - центроване (нормоване) значення j -ої ознаки, яку отримано у моделі; x_j – нормоване значення j -ої ознаки, отриманої з експерименту, на основі спостережень.

У матричній формі вираз має вигляд:

$$x = Af. \quad (3.4)$$

Число головних компонент $r = n$ тут відповідає числу ознак n . Отже, у повній моделі головних компонент вичерпується вся дисперсія досліджуваного процесу. Для знаходження матриці-оператора переходу від

ознак до головних компоненті слід скористатися формулою:

$$A = U \Lambda^{1/2}; \quad (3.5)$$

де U – матриця власних векторів, Λ – діагональна матриця власних чисел.

Таким чином, знаходження головних компонент сукупності, зводиться до визначення власних чисел – λ_r та власних векторів – U_r для матриці коваріацій випадкового вектору X . При цьому, власні числа (λ_r) є дисперсією головних компонент (f_r). Для визначення власних чисел (значень) використовуємо отриману нами кореляційну матрицю (табл. 3.18) і складемо характеристичне рівняння, яке матиме вигляд:

$$|R - \lambda E| = \begin{vmatrix} 1-\lambda & 0,0903 & 0,5393 & 0,347 & 0,2551 & 0,3804 & 0,4321 & 0,2204 & 0,4379 \\ 0,0903 & 1-\lambda & 0,1123 & -0,039 & 0,1187 & 0,1923 & 0 & 0,0608 & 0,4619 \\ 0,5393 & 0,1123 & 1-\lambda & 0,115 & 0,099 & 0,3236 & 0,2605 & 0,0866 & 0,3452 \\ 0,3474 & -0,039 & 0,1155 & 1-\lambda & 0,5865 & -0,0235 & 0,2809 & 0,0264 & 0,0351 \\ 0,2551 & 0,1187 & 0,099 & 0,586 & 1-\lambda & 0,0474 & -0,068 & 0,2217 & 0,2004 \\ 0,3804 & 0,1923 & 0,3236 & -0,024 & 0,0474 & 1-\lambda & 0,1789 & 0,2884 & 0,234 \\ 0,4321 & 0 & 0,2605 & 0,281 & -0,068 & 0,1789 & 1-\lambda & -0,051 & 0,0305 \\ 0,2204 & 0,0608 & 0,0866 & 0,026 & 0,2217 & 0,2884 & -0,051 & 1-\lambda & 0,1227 \\ 0,4379 & 0,4619 & 0,3452 & 0,035 & 0,2004 & 0,234 & 0,0305 & 0,1227 & 1-\lambda \end{vmatrix} = 0$$

Для того, щоб це характеристичне рівняння мало ненульове рішення, необхідно і достатньо, щоб визначник її дорівнював нулю. Визначник матриці $(R-\lambda E)$ є багаточленом ступеню m відносно λ :

$$|R-\lambda E| = (-1)^m \lambda^m + (-1)^{m-1} p_1 \lambda^{m-1} + \dots + p_m, \quad (3.6)$$

де $p_1 = \text{tr}R = (r_{11} + r_{22} + \dots + r_{mm})$, $p_m = |R|$.

Цей багаточлен є характеристичним багаточленом кореляційної

матриці R . Для вирішення даного рівняння, слід скористатися формулами, запропонованими Д.К. Фадєєвим (Кравців та ін., 2020):

$$\begin{aligned}
 R_1 &= R; & p_1 &= \text{tr}(R_1); & B_1 &= R_1 - p_1 E; \\
 R_2 &= R B_1; & p_2 &= \frac{1}{2} \text{tr}(R_2); & B_2 &= R_2 - p_2 E; \\
 \dots & & \dots & & \dots & \\
 R_{m-1} &= R B_{m-2}; & p_{m-1} &= \frac{1}{m-1} \text{tr}(R_{m-1}); & B_{m-1} &= R_{m-1} - p_{m-1} E; \\
 R_m &= R B_{m-1}; & p_m &= \frac{1}{m} \text{tr}(R_m); & B_m &= R_m - p_m E.
 \end{aligned} \tag{3.7}$$

Таким чином, корені характеристичного багаточлена $|R-\lambda E|$, є характеристичними числами або власними значеннями матриці R . В результаті розв'язання характеристичного рівняння набуті такі власні значення, які можна представити в матричному вигляді:

$$\Lambda = \begin{vmatrix} 2,692 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 1,503 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 1,331 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 1,073 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0,742 \end{vmatrix}$$

У цій матриці власні значення визначають внесок відповідної головної компоненти у загальну дисперсію. Сумарна дисперсія $V = \sum_{r=1}^n V_r = \text{tr}(R) = n = 9$.

Наведемо вклади у загальну дисперсію кожної головної компоненти та сумарний вклад перших компонент (табл. 3). З таблиці видно, частка дисперсії, що пояснюється вилученими першими п'ятьма головними компонентами, становить 81,59% загальної дисперсії досліджуваного процесу. Подальший процес обчислення головних компонент було зупинено у зв'язку з різким падінням величини вкладу головних компонент у сумарну дисперсію. Загальний вклад інших компоненті становить близько 18%. Таким чином, для подальшого аналізу використано перші п'ять вилучених головних компонент.

Таблиця 3.19 – Сумарний внесок вилучених компонент за даними
вибіркової сукупності підприємств за 2019-2021 рр.

Критерій	Головна компонента				
	F1	F2	F3	F4	F5
Вклад компоненти	2,692	1,503	1,332	1,074	0,742
Вклад компоненти у відсотках	29,91	16,7	14,8	11,93	8,246
Сумарний внесок перших компонент	29,91	46,61	61,41	73,35	81,59

Відомо, що кожному власному значенню відповідає свій власний вектор матриці R. Власні значення речової симетричної матриці є речовинні, а власні вектори, що відповідають різним власним значенням речової симетричної матриці, ортогональні. Тому, знаходження власних векторів для відібраних компонент зроблено шляхом вирішення системи лінійних рівнянь:

$$\begin{aligned}
 (r_{11} - \lambda)x_1 + r_{12}x_2 + \dots + r_{1m}x_m &= 0; \\
 r_{21}x_1 + (r_{22} - \lambda)x_2 + \dots + r_{2m}x_m &= 0; \\
 \dots & \dots \\
 r_{m1}x_1 + r_{m2}x_2 + \dots + (r_{mm} - \lambda)x_m &= 0.
 \end{aligned} \quad (3.8)$$

де r_{ij} – відповідний елемент кореляційної матриці; λ – власне значення для якого визначається власний вектор; $x_{1...m}$ – шукані елементи власного вектору.

У результаті матриця отриманих власних векторів для вилучених п'яти головних компонент має такий вигляд:

$$U = \begin{vmatrix} 0,509 & 0,058 & -0,209 & -0,035 & -0,151 \\ 0,217 & -0,377 & 0,365 & 0,428 & 0,487 \\ 0,406 & -0,131 & -0,261 & 0,042 & -0,563 \\ 0,276 & 0,64 & 0,086 & 0,126 & 0,146 \\ 0,283 & 0,45 & 0,496 & -0,006 & -0,059 \\ 0,338 & -0,307 & -0,103 & -0,387 & 0,272 \\ 0,263 & 0,158 & -0,585 & 0,126 & 0,511 \\ 0,213 & -0,079 & 0,292 & -0,722 & 0,137 \end{vmatrix}$$

| 0,38 -0,314 0,251 0,334 -0,209|

Використовуючи формулу (2), визначено вагові коефіцієнти - оператори переходу від показників (x) до головних компонент (F) (табл. 3.20).

На підставі матриці вагових коефіцієнтів визначено взаємозв'язок відібраних для інтерпретації показників з виділеними головними компонентами. Як очевидно з таблиці 3.19, перша головна компонента пояснює 29,91% сумарної дисперсії процесу.

Таблиця 3.20 – Вагові коефіцієнти за даними вибіркової сукупності підприємств, що виготовляють екологічну продукцію за 2019-2021 рр.

Показник	Головна компонента				
	F1	F2	F3	F4	F5
x1	0,835521	-0,266493	0,468052	0,585512	0,243854
x2	-0,0952	-0,46239	-0,15122	-0,66357	0,387996
x3	0,343229	-0,4479	0,301508	0,89118	0,427392
x4	0,74764	0,525042	0,04817	-0,13032	0,051033
x5	0,05803	0,597674	0,249808	0,150935	-0,70054
x6	-0,30358	0,02401	0,155097	0,110887	-0,78324
x7	-0,47948	-0,71201	0,212091	0,017723	-0,03707
x8	-0,50277	-0,81731	0,128315	-0,34675	-0,39442
x9	-0,81566	-0,14699	0,16419	-0,60941	-0,39542

Групу тісно взаємопов'язаних показників, включених до цієї компоненти, утворюють показники (табл. 4): капіталовіддачі (X1) (0,835521), середньорічної продуктивності одного виробничого працівника (X4) (0,74764), питомої ваги ЗВВ (X9) (-0,81566). При цьому, якщо перші два показники мають позитивні значення коефіцієнтів, то показник частки ЗВВ має негативне значення. Це свідчить про те, що вплив зазначеної ознаки протилежний результатам дії перших двох. Іншими словами, при підвищенні показника капіталовіддачі та середньорічної продуктивності виробничих працівників питома вага ЗВВ знижується. Сукупність цих показників відображає організаційно – технічний рівень виробництва. У зв'язку з цим, першу головну компоненту доцільно визначити як

«Організаційно-технічний рівень екологічного виробництва».

Друга головна компонента пояснює 16,7% сумарної дисперсії процесу (табл. 3.). У цій головній компоненті найбільш вагомими виявилися показники матеріаломісткості (X7) та зарплатомісткості (X8) (вагові коефіцієнти -0,71201 та -0,81731). Негативний зв'язок цих показників з другою головною компонентою цілком обґрунтований, оскільки зниження цих показників сприяє підвищенню ефективності виробничої діяльності. Виходячи з цього, другу головну компоненту можна визначити, як фактор, що характеризує рівень використання ресурсів.

Сукупність показників, що визначає економічний зміст третьої головної компоненти (що пояснює 14,8% сумарної дисперсії процесу), утворює фактор, що характеризує використання основних засобів. Сюди входять показники капіталовіддачі (X1) (ваговий коефіцієнт 0,468052) та частки активної частини основних виробничих засобів (X3) (0,301508). Проаналізований взаємозв'язок цих показників дозволяє визначити цю компоненту як «рівень використання основних засобів».

Четверта головна компонента пояснює 11,93% сумарної дисперсії процесу (табл. 3). До цієї компоненти з високими ваговими коефіцієнтами входять показники капіталовіддачі (X1) та оборотності оборотних засобів (X2) (вагові коефіцієнти відповідно 0,585512 та 0,89118), що відображають ступінь використання основних та оборотних коштів, а також показник питомої ваги ЗВВ (-0 60941). Ознакою, що об'єднує ці показники, є те, що в основу їх розрахунку покладено обсяг виробленої екологічної продукції. Комбінація цих показників дає характеристику рівня управління екологічним виробництвом.

Економічний зміст п'ятої головної компоненти можна пояснити за допомогою показників: середньорічної заробітної плати одного виробничого працівника (X5) (-0,70054) та середньооблікової чисельності виробничого персоналу (X6) (ваговий коефіцієнт -0,78324). Найбільш

доцільно, п'яту компоненту визначити як рівень використання трудових ресурсів. Схематично склад основних компонент, які впливають на рівень витрат підприємств, що виготовляють екологічну продукцію, представлений рисунку 3.22.

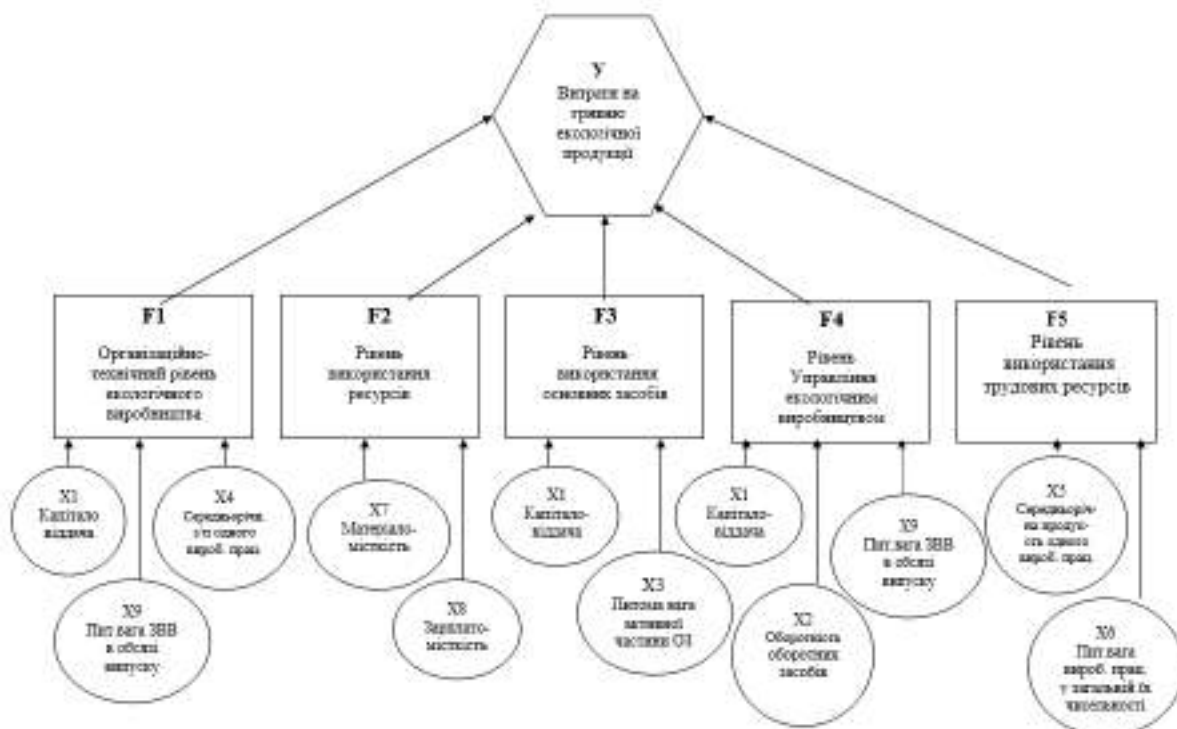


Рисунок 3.22 – Головні компоненти, що впливають на зміну витрат на гривню екологічної продукції

Ортогональність головних компонент дозволяє побудувати за ними рівняння регресії, в якому оцінки коефіцієнтів не залежать один від одного, що вигідно відрізняє його від рівняння регресії, побудованого за вихідними даними, що корелюється між собою, незалежними змінними. Вперше таку регресію запропонував будувати Кендал (Гаркуша та ін., 2014). Це питання також обговорюється в роботах (Ковалевська та ін., 2021). За допомогою регресійного аналізу можна визначити вплив головних компонент на

економічні показники. Модель отримана за допомогою методу головних компонент має вигляд:

$$y = a_0 + a_1 f_1 + a_2 f_2 + \dots + a_n f_n \quad (3.9)$$

де y – модельований показник, a_n – ваговий коефіцієнт при n -й головній компоненті, f_n – n -я головна компонента.

Таким чином, якщо раніше на зміну витрат на гривню екологічної продукції кожного підприємства впливало 9 ознак, то тепер про цей вплив можна робити висновки за п'ятьма новими, але узагальненими характеристиками – головними компонентами. Вилучені п'ять основних компонент використано як узагальнюючі чинники для апроксимації економічних показників за допомогою лінійної регресійної моделі.

На підставі матриці головних компонент, розрахованої шляхом множення матриць змінних та вагових коефіцієнтів, було побудовано наступне рівняння регресії:

$$y = 0,754 - 0,013 f_1 + 0,022 f_2 - 0,026 f_3 - 0,032 f_4 - 0,005 f_5 \quad (3.10)$$

де y – витрати на гривню екологічної продукції, f_1 – «Організаційно-технічний рівень екологічного виробництва», f_2 – «Рівень використання ресурсів», f_3 – «Рівень використання основних засобів», f_4 – «Рівень управління екологічним виробництвом», f_5 – «Рівень використання трудових ресурсів».

Для того, щоб переконатися в точності отриманого рівняння регресії та правомірності його використання для практичної мети проведено оцінку надійності показників зв'язку за допомогою критерію Фішера (F-відношення), середньої помилки апроксимації, коефіцієнта множинної кореляції (R) та детермінації (D). Фактична величина F-відношення дорівнює

79,994, що вище за його табличного значення, отже, гіпотеза про відсутність зв'язку між витратами на гривню екологічної продукції та досліджуваними компонентами відхиляється. Чим менша теоретична лінія регресії (розрахована за рівнянням), відхиляється від фактичної (емпіричної), тим менша середня помилка апроксимації. Враховуючи, що в економічних розрахунках допускається похибка 5-8%, можна дійти висновку, що досліджуване рівняння зв'язку досить точно визначає досліджувані залежності, оскільки його середня помилка апроксимації становить 0,02738 чи 2,74%.

Про повноту зв'язку можна судити за величиною множинних коефіцієнтів кореляції (R) та детермінації (D). Згідно з отриманим рівнянням $R = 0,923$, $D = 0,852$. Це означає, що варіація витрат на гривню екологічної продукції на 85% залежить від зміни досліджуваних головних компонент, а на інші чинники припадає 15% варіації результативного показника. Отже, можна дійти висновку, що отримана модель головних компонент значима і надійна, її можна використовуватися для практичних цілей: оцінки результатів діяльності підприємств, підрахунку резервів зниження витрат за виробництво екологічної продукції, планування і прогнозування.

Побудоване рівняння регресії дозволяє визначити, як у середньому за аналізовані роки на підприємствах знизилася виробничі витрати, і під впливом яких головних компонент це сталося. Перевага рівняння регресії побудованого на головних компонентах перед звичайним рівнянням, де як факторні ознаки виступають вихідні показники, полягає в тому, що вільний член рівняння характеризує середні значення витрат на гривню екологічної продукції (у нашому дослідженні він дорівнює 0,754). Це дозволяє визначити величину показника, що моделюється в чистому вигляді, тобто тільки за рахунок виділених головних компонент.

Згідно з запропонованою моделлю зниження витрат на гривню

екологічної продукції, за сукупністю підприємств та досліджувані роки в середньому склало 5,4 коп. на одну гривню витрат (-1,3+2,2-2,6-3,2-0,5). Сталося це в основному під впливом групи факторів, що характеризують «Рівень управління екологічним виробництвом» (F4) та «Рівень використання основних засобів» (F3). Невідповідність організаційно-технічного рівня потребам екологічного виробництва (F1) та недостатньо ефективного використання трудових ресурсів (F5), викликає збільшення витрат, та містять у собі резерви їх зниження.

Зроблені висновки є достовірними, оскільки виділені компоненти визначають 81,59% дисперсії вихідних показників (табл. 3). Крім того, частка впливу виділених компонент на зміну витрат на гривню екологічної продукції за 2019-2021 р. становила 79,994% (величина F - відносини), що свідчить про його визначальний характер.

Обчислення бета-коефіцієнтів (стандартизованих коефіцієнтів регресії), дозволяє не тільки привести в порівняльний вигляд, всі головні компоненти, а й кількісно виміряти їх при зміні результативного показника на одне середньоквадратичне відхилення, шляхом множення коефіцієнтів при головних компонентах на відношення середньоквадратичного відхилення по кожній змінній середньоквадратичного відхилення за результативним показником. Так, при відхиленні показника витрат на одну гривню екологічної продукції перша головна компонента зменшиться на 0,089 $((-0,013)*(0,467/0,068))$, друга збільшиться на 0,340 $(0,022*(1,066/0,068))$, третя, четверта та п'ята компонента зменшаються відповідно на 0,331 $((-0,026)*(0,879/0,068))$, 0,638 $((-0,032)*(1,355/0,068))$, 0,076 $((-0,005)*(1,018/0,068))$.

Зіставлення бета-коефіцієнтів, дало можливість вивчити ступінь впливу кожної головної компоненти на величину результативного показника. З'ясовано, що у досліджуваних підприємствах найбільший вплив на витрати на гривню екологічної продукції мають рівень управління

екологічним виробництвом (-0,638) та рівень використання основних засобів (-0,331).

Заключним етапом компонентного моделювання є рішення зворотного факторного завдання, яке полягає в оцінці, через вагові коефіцієнти, вкладу кожного вихідного показника (X) у зміну витрат на гривню екологічної продукції аналізованих підприємств.

Аналіз зворотного зв'язку головних компонент з відібраними показниками, є подальшим розвитком компонентного аналізу. Шляхом такого рішення факторного завдання визначаються внутрішні резерви зниження витрат на виробництво екологічної продукції. Метою зворотного факторного завдання є виявлення показників зі складу відібраних для аналізу, впливаючи на вагові коефіцієнти, яких можна вплинути на зміну головних компонент. Рішення прямої факторної задачі включає аналіз рівнянь регресії, що характеризують вплив виділених головних компонент на відібрані вихідні показники.

Аналіз рівнянь доцільно проводити для якісних показників, розгорнувши при цьому рівність i – ої ознаки:

$$x_i = a_{i1}F_1 + a_{i2}F_2 + \dots + a_{in}F_n \quad (3.11)$$

де X_i – нормоване значення i -ої ознаки, $F_{1,2,\dots,n}$ – n -я головна компонента, $a_{i1, 2,\dots,n}$ – вага n -ої компоненти у i -й змінній.

Отримані регресійні рівняння для досліджуваних якісних показників представлені у таблиці 3.21, згідно з якими статистичні оцінки, що характеризують надійність регресійних рівнянь, спроможні.

Відповідно до отриманих коефіцієнтів рівнянь, що відображають кількісний вплив кожної компоненти, зростання капіталовіддачі відбувається в основному під впливом першої головної компоненти, що характеризує організаційно-технічний рівень екологічного виробництва (F_1)

(коефіцієнт дорівнює 0,836). Його позитивний вплив ослаблений недостатнім використанням наявних ресурсів (F_2) (коефіцієнт становить – 0,266). Вплив інших головних компонент, щодо використання основних засобів, праці та ефективності управління екологічним виробництвом, також спрямовано на підвищення капіталовіддачі. При цьому резерви підвищення показника капіталовіддачі на підприємствах, що виготовляють екологічну продукцію пов'язано з поліпшенням використання виробничих ресурсів і підвищенням організаційно-технічного рівня екологічного виробництва, оскільки ці фактори мають на нього найбільший вплив.

Таблиця 3.21 – Зворотний факторний аналіз досліджуваних якісних показників за сукупністю підприємств (2019-2021 рр.)

Показник	Рівняння регресії	R	R2	F-відношення
Капіталовіддача, грн	$X = 17,231 + 0,836 F_1 - 0,266 F_2 + 0,468 F_3 + 0,585 F_4 + 0,244 F_5$	0,858	0,759	81,34
Оборотність оборотних засобів, діб	$X = 32 - 0,095 F_1 - 0,462 F_2 - 0,151 F_3 - 0,664 F_4 + 0,388 F_5$	0,930	0,796	79,91
Середньорічна продуктивність одного виробничого працівника, грн	$X = 15333,49 + 0,748F_1 + 0,525 F_2 + 0,048F_3 - 0,13 F_4 + 0,05F_5$	0,872	0,849	77,52
Матеріало-місткість, грн	$X = 0,281 - 0,479 F_1 - 0,712F_2 + 0,212F_3 + 0,018F_4 - 0,037F_5$	0,943	0,881	78,02
Зарплато-місткість, грн	$X = 0,343 - 0,503 F_1 - 0,817F_2 + 0,128F_3 - 0,347F_4 - 0,394F_5$	0,923	0,862	79,41

Негативний вплив на показник оборотності оборотних засобів мають чотири перші компоненти, коефіцієнти яких складають F_1 – (-0,095), F_2 – (-0,462), F_3 – (-0,151), F_4 – (-0,664). Внаслідок цього, резерв підвищення оборотності в основному залежить від підвищення рівня управління

екологічним виробництвом (підвищення коефіцієнтів змінності, використання машин та обладнання за потужністю за рахунок раціоналізації вибору їх видів, нормування, контролю за ЗВВ та ін.), тобто компоненти F_4 , вплив якої є найбільш сильним.

Позитивно впливає на показник середньорічної продуктивності одного виробничого працівника саме організаційно-технічний рівень екологічного виробництва (коефіцієнт дорівнює 0,748). Однак, його вплив ослаблений недостатньо ефективним управлінням екологічним виробництвом (коефіцієнт становить -0,13). Виходячи з коефіцієнтів рівняння, резервом підвищення продуктивності праці, є підвищення рівня використання основних засобів (F_3) та трудових ресурсів (F_5), за рахунок підвищення рівня механізації та автоматизації праці, застосування нових прогресивних технологій та інновацій.

Зміна показника матеріаломісткості та зарплатомісткості залежить від другої головної компоненти (F_2), з коефіцієнтами рівняння відповідно (-0,712) та (-0,817). Дана компонента, яка характеризує рівень використання виробничих ресурсів, містить у собі основні характеристики їх ефективності, а також надає високий вплив на показники, що вивчаються.

Подальше дослідження дозволило визначити рівень використання наявних можливостей підприємств, що виготовляють екологічну продукцію. З цією метою, зіставлено результативний показник з розрахунковим показником, отриманим на підставі рівняння множинної регресії.

Результати проведеної оцінки використаних можливостей досліджуваних підприємств, виділених шляхом угруповання. Так, теоретична (розрахункова) величина по підприємству ТОВ «Мрія» (з нижчим показником витрат на гривню екологічної продукції) за 2021 рік становить 0,61 грн:

$$Y = 0,754 - 0,013 * (-0,031) + 0,022 * 1,205 - 0,026 * (-0,113) - 0,032 *$$

$$*(-0,103) - 0,005*(-1,023)$$

Теоретична (розрахункова) величина по підприємству ТОВ «Вега» (з вищим показником витрат на гривню екологічної продукції) за 2021 рік становить 0,79 грн:

$$Y = 0,754 - 0,013 * (-0,085) + 0,022 * (-1,181) - 0,026 * 0,912 - 0,032 * 2,902 - \\ - 0,005 * 0,711$$

Таким чином, розрахункова величина перевищує фактичну на ТОВ «Мрія» на 0,01 грн, на ТОВ «Вега» на 0,03 грн. Це свідчить, що досліджувані підприємства недостатньо використовують свої можливості.

Одним із напрямів подальшого розвитку економічного аналізу є розробка методичних основ перспективного аналізу, з метою виявлення стійких тенденцій зміни процесів екологічної виробничої діяльності, комплексних факторів, які будуть у майбутньому визначати розвиток цієї тенденції, що тісно пов'язане з прогнозуванням показників діяльності підприємств.

На сьогодні, однією з головних умов успішної діяльності вітчизняних підприємств, виступає ефективне планування та прогнозування результатів роботи підприємства та його економічної політики. Прогнозування дозволяє виявити в теперішньому ті тенденції та особливості, які формують майбутнє, і сформулювати рекомендації щодо активного впливу на фактори розвитку.

Дослідження показало, що існує понад 100 методів прогнозування. Вивчення цього питання дозволило виділити низку методів, що найбільш широко використовуються, в сучасних умовах, при прогнозуванні витрат. До них належать методи логічного моделювання, експертної оцінки, нормативний метод, метод математико-статистичної екстраполяції та економіко-математичного моделювання.

Вивчення сутності та методики різних методів прогнозування, надало можливість зробити висновок, що на підприємствах, які виготовляють

екологічну продукцію, слід використовувати кілька підходів до прогнозування, з різними ступенями розміщення акцентів поглибленості досліджень. За результатами проведеного аналізу, найкращі показники було отримано при поєднанні методів економіко-математичного моделювання та математико-статистичної екстраполяції.

Метод математико-статистичної екстраполяції – один із методів, що дозволяють кількісно охарактеризувати прогнозовані господарські процеси, що здійснюється шляхом вирівнювання рядів динаміки (Гаркуша та ін., 2014). Екстраполяція тенденцій динамічних рядів порівняно широко застосовується у практиці завдяки її простим інструментам та можливості використання невеликого обсягу інформації, ясності прийнятих припущень. Відсутність іншої інформації, крім окремо розглянутого динамічного ряду, часто виявляється вирішальним під час обрання цього методу прогнозування. При такому підході до прогнозування передбачається, що розмір ознаки, що характеризує явище, формується під впливом безлічі факторів і неможливо виділити окремо їх вплив. У зв'язку з цим хід розвитку пов'язується не з будь-якими конкретними факторами, а з часом. Екстраполяція базується на таких припущеннях: 1) розвиток явища може бути з достовірно обґрунтовано плавною (евалюторною) траєкторією – трендом; 2) загальні умови, що визначають тенденцію розвитку у минулому, не зазнають суттєвих змін у майбутньому.

Таким чином, екстраполяція дає опис деякого майбутнього розвитку прогнозованого об'єкта. Причому якщо розвиток у минулому мав перманентно стрибкоподібний характер, то за досить тривалий період спостережень стрибки виявляються «зафіксованими» у самому тренді, і останній можна застосовувати в прогнозуванні. Слід зазначити, що розглядати екстраполяцію необхідно не як кінцевий результат прогнозування, а як певний відправний момент, на основі якого із залученням додаткової інформації, що не міститься в динамічному ряду,

розробляють прогноз. Операцію екстраполяції у загальному вигляді можна подати у вигляді визначення функції:

$$Y_{i+L} = f(Y_i^*, L), \quad (3.12)$$

де Y_{i+L} – екстрапольоване значення рівня; L – період попередження; Y_i^* – рівень, прийнятий за основу екстраполяції.

Апарат математичної статистики використовує широке коло функцій для прогнозування змін того чи іншого показника в часі, але практично, для екстраполяції рядів динаміки досить невеликого набору функцій: лінійні функції, що відображають зміну в арифметичній прогресії, тобто при річних темпах приросту, що поступово знижуються; показові функції, що відображають зміни в геометричній прогресії, тобто експоненційне зростання з постійним річним темпом приросту; інші криволінійні залежності, що описуються параболічними функціями; логістичні криві.

Застосування різних статистичних методів прогнозування дозволило отримати значення показника витрат на гривню екологічної продукції на 2022 рік по підприємству ТОВ «Мрія», з нижчим результативним показником, та ТОВ «Вега», з вищим показником. При цьому використовувалися фактичні дані за досліджуваним показником 2019-2021 рр. з деталізацією за півріччя. Розрахунки середньорічного темпу зростання (приросту) було зроблено за формулою:

$$\bar{T}_P = \sqrt[n-1]{\frac{Y_n}{Y_1}} * 100\%, \quad (3.13)$$

де Y_n – досліджувані тимчасові ряди, Y_1 – рівень, прийнятий за основу для

екстраполяції.

Прогнозне значення витрат на гривню, згідно з цим методом, по ТОВ «Вега» склало на перше півріччя 0,8100 грн, на друге 0,8076 грн, по ТОВ «Мрія» відповідно 0,6002 грн та 0,5954 грн (табл. 3.22), що свідчить про тенденцію до скорочення показника у 2022 році.

Таблиця 3.22 – Визначення прогнозного значення витрат за гривню екологічної продукції по підприємствам на 2022 р.

Підприємство	Витрати на гривню						Середньорічний темп зростання		Коефіцієнт приросту		Ковзаюче середнє	
	1 півріччя 2019 р.	2 півріччя 2019 р.	1 півріччя 2020 р.	2 півріччя 2020 р.	1 півріччя 2021 р.	2 півріччя 2021 р.	1 півріччя 2022 р.	2 півріччя 2022 р.	1 півріччя 2022 р.	2 півріччя 2022 р.	1 півріччя 2022 р.	2 півріччя 2022 р.
ТОВ «Вега»	0,855	0,845	0,85	0,85	0,825	0,815	0,8100	0,8076	0,8603	0,9080	0,8400	0,8400
ТОВ «Мрія»	0,75	0,73	0,68	0,64	0,63	0,61	0,6002	0,5954	0,6252	0,6408	0,6733	0,6733

Слід, відзначити, що у окремих літературних джерелах (Кащена та ін., 2014; Ковалевська та ін., 2020), відзначаються недоліки даного алгоритму визначення середньорічного темпу зростання. Насамперед, залежність отриманого результату лише двох крайніх значень рівнів часового ряду. Крім того, схильність окремих рівнів низки випадкових коливань, ставить у залежність від випадковостей обчислене значення показника. Уникнути зазначених недоліків, можливо шляхом застосування до розрахунку формули середньої геометричної, обчисленої за сумою рівнів ряду. Наближене значення коефіцієнта приросту ($K_{пр}$) доцільно визначати за наступною формулою:

$$K_{np} = \frac{-3N(N+1) + \sqrt{9N^2(N+1)^2 + 24(N^2-1)(\frac{S}{y_i} - N)}}{2N(N^2-1)}, \quad (3.14)$$

де N – кількість членів аналізованого ряду динаміки (без рівня ряду прийнятого за базу), S – сумарні дані показників за весь досліджуваний період, y_i – рівень, прийнятий за основу для екстраполяції.

Прогнозне значення на перше півріччя 2022 року, з використанням даного методу, витрат на гривню екологічної продукції склало за ТОВ «Вега» 0,8603 грн, за ТОВ «Мрія» 0,6252 грн, на друге півріччя відповідно 0,9080 грн та 0,6408 грн (табл. 3.22), що свідчить про значне зростання досліджуваного показника і перевищує прогнольні значення, яке отримано із застосуванням інших методів. Незважаючи на те, що середня геометрична, обчислена за сумою запланованих рівнів, відповідає на питання, яким має бути середній темп зростання в плановому періоді, щоб вийшла запланована сума, для досліджуваного показника він неефективний, оскільки передбачає обов'язковий приріст показника.

Для розрахунку прогнозних значень у практиці економічного аналізу застосовується метод ковзного середнього. В основі методу лежить обчислення співвідношення значень за кожен період протягом деякого вибраного проміжку часу та кількості періодів:

$$\bar{C} = \frac{\sum_{i=1}^N Y_i}{N}, \quad (3.15)$$

де \bar{C} – ковзне середнє, Y_i – члени аналізованого ряду динаміки, N – число членів аналізованого ряду динаміки.

Прогнозне значення витрат, отримане з використанням середньої

ковзної, склало по ТОВ «Вега» 0,8400 грн, по ТОВ «Мрія» 0,6733 грн (табл. 3.22), що характеризує тенденції зростання досліджуваного показника у 2022 році. Дослідження показало, що даний метод з одного боку простий, може бути легко впроваджено у діяльність підприємств, і дає близьку до дійсності картину довгострокових змін, але з іншого - упускає поворотні точки під час прогнозування. Крім того, для його реалізації потрібне існування відносно стабільної періодичності часових рядів. Уникнути зазначених недоліків дозволяє метод аналітичного вирівнювання. Даний метод є передумовою для інших прийомів поглибленого вивчення розвитку соціально-економічних явищ у часі, зокрема, для вивчення коливання в рядах динаміки, зв'язку динаміки даного явища з іншими явищами.

Завдання аналітичного вирівнювання полягає в тому, щоб підібрати для даного ряду динаміки теоретичну криву, що найбільш точно відображає фактичну динаміку. Виходячи з того, що зміна рівнів ряду в більшості випадків – результат впливу багатьох факторів, частина з яких діє систематично та формує загальну тенденцію розвитку, а частина впливає на дане явище стохастично, викликаючи невизначені відхилення, значення теоретичної кривої економічного процесу слід визначати, використовуючи залежність:

$$Y_t = f(t) + E_t, \quad (3.16)$$

де Y_t – фактична реалізація процесу, $f(t)$ – детермінована складова, що характеризує основну закономірність розвитку, E_t – випадкова складова, спричинена впливом нерегулярних факторів.

Спроможність висновків тенденції розвитку економічного процесу залежить від правильного вибору функції $f(t)$. Для визначення прогнозних

значень витрат на гривню підприємств, що виготовляють екологічну продукцію побудовано рівняння лінійного, логарифмічного, поліноміального, статичного, експоненційного тренду (табл. 3.23).

Про надійність побудованих рівнянь тренду можна судити за коефіцієнтом детермінації, який у цьому випадку становив відповідно для ТОВ «Вега» 0,9577, 0,5781, 0,8747, 0,5764, та 0,9708, для ТОВ «Мрія» 0,9577, 0,9437, 0,9636, 0,9379 й 0,9766.

Вибір методу прогнозування основних показників діяльності підприємств, що виготовляють екологічну продукцію доцільно проводити, виходячи з критерії Дарбіна-Уотсона.

Таблиця 3.23 – Визначення прогнозного значення витрат на гривню екологічної продукції на 2022 р.

Метод прогнозування	Формули трендів	Прогнозне значення 1 півріччя 2022 р.	Критерій Дарбіна - Уотсона	Прогнозне значення 2 півріччя 2022 р.	Критерій Дарбіна - Уотсона	Формули трендів	Прогнозне значення на 1 півріччя 2022 р.	Критерій Дарбіна - Уотсона	Прогнозне значення на 2 півріччя 2022 р.	Критерій Дарбіна - Уотсона
Лінійний тренд	$y = -0,0074x + 0,866$ R2 = 0,7429	0,8142	0,1494	0,8068	0,1498	$y = -0,0297x + 0,7773$ R2 = 0,9577	0,5694	0,1837	0,5397	0,1878
Логарифмічний тренд	$y = -0,0185\ln(x) + 0,8603$ R2 = 0,5781	0,8243	0,1489	0,8218	0,1490	$y = -0,0833\ln(x) + 0,7646$ R2 = 0,9437	0,6025	0,1831	0,59138	0,184
Поліноміальний тренд	$y = -0,0021x^2 + 0,0076x + 0,846$ R2 = 0,8747	0,7963	0,1525	0,7724	0,1534	$y = 0,0029x^2 - 0,0497x + 0,804$ R2 = 0,9636	0,5757	0,1834	0,592	0,1700
Ступеневий тренд	$y = 0,8605x^{-0,0221}$ R2 = 0,5764	0,8244	0,1489	0,8218	0,1490	$y = 0,7676x^{-0,1222}$ R2 = 0,9379	0,6051	0,1829	0,5953	0,1836
Експонентний тренд	$y = 0,8664e^{-0,0089x}$ R2 = 0,9708	0,8141	0,1552	0,8068	0,1581	$y = 0,7828e^{-0,0439x}$ R2 = 0,9766	0,5982	0,1859	0,5509	0,1890

Цей критерій дозволяє встановити наявність кореляційної залежності членів тимчасового ряду:

$$d = \frac{\sum_{t=1}^n (y_t - y_{t-1})^2}{\sum_{t=1}^n y_t^2}, \quad (3.17)$$

де y_t – члени тимчасового ряду.

Критичні значення d – статистики для даного числа спостережень та незалежних змінних табульовані. Отримані в ході дослідження значення критерію Дарбіна-Уотсона показують позитивну залежність і не знаходяться у верхньому (d_1) та нижньому (d_n) діапазоні d -статистики при 5% рівні значущості. Згідно з розрахованим критерієм Дарбіна-Уотсона та коефіцієнтом детермінації, для прогнозування витрат на гривню екологічної продукції найбільш доцільним є застосування експоненційного тренду. Прогнозне значення, отримане за допомогою рівняння експоненційного тренду для ТОВ «Вега» ($y = 0,8664e^{-0,0089x}$), при найбільш високому коефіцієнті детермінації 0,9708, критерії Дарбіна-Уотсона 0,1552 та 0,1581, на перше півріччя 2022 року становить 0,8141 грн., на друге півріччя 0,8068 грн., для ТОВ «Мрія» відповідно ($y = 0,7828e^{-0,0439x}$), $R^2 = 0,9766$, критерії Дарбіна-Уотсона 0,1859 та 0,1890, складає 0,5982 грн. та 0,5509 грн. (табл. 3.23). Похибки методу аналітичного вирівнювання обумовлено: 1) вибором форми кривої, що характеризує тренд, який містить елемент суб'єктивізму. Як показало дослідження, немає твердих підстав для того, щоб стверджувати, що обрана форма кривої є єдино можливою або найкращою для екстраполяції в даних конкретних умовах; 2) оцінкою параметрів кривих, що на практиці реалізується з урахуванням обмеженої сукупності спостережень, кожне у тому числі з яких містить випадкову компоненту. З огляду на це, положенню кривої у просторі, властива деяка невизначеність; 3) тренд характеризує деякий середній рівень ряду кожного моменту часу. Окремі спостереження зазвичай мають відхилення від нього

в минулому.

Методика прогнозування на підприємствах, що виготовляють екологічну продукцію, має бути тісно пов'язана із застосуванням економіко-математичного моделювання. Цей метод економічного прогнозування імітує силу взаємозв'язків економічних факторів шляхом якісного аналізу, на відміну від вже розглянутих методів прогнозування, які ґрунтуються на тимчасових ознаках. Прогнозована величина, при цьому, сприймається як функція зміни співвідношення складових його елементів, складної структури об'єкта.

Прогнози щодо регресійних моделей на головних компонентах дуже надійні, оскільки враховують велику кількість факторів, що впливають на розвиток виробничих витрат. Отримані результати порівняно легко обґрунтовуються і пояснюються, тому прогнози щодо рівнянь регресії повинні знаходити дедалі більше застосування у практиці економічного аналізу, планування та управління екологічної діяльності підприємств.

Прогнозні значення на 2022 р. вибіркової сукупності підприємства, що виготовляють екологічну продукцію, які отримано в ході проведеного аналізу представлено в таблиці 8.

Для розрахунку прогнозних значень показників діяльності досліджуваних підприємств, які включено до регресійної моделі (капіталовіддача, продуктивність праці та ін.), застосовувався один із методів математико-статистичної екстраполяції - метод середньорічного темпу зростання (9). Шляхом підстановки прогнозних значень головних компонент у рівняння регресії (6), отримано прогнозне значення витрат на гривню екологічної продукції ТОВ «Вега» - 0,8535 грн. $(0,754 - 0,013 * * (-0,075674) + 0,022 * 2,4078524 - 0,026 * (-0,521291) - 0,032 * (-0,683202) - 0,005 * * (-2,103318))$ та ТОВ «Мрія» - 0,6427 грн. $(0,754 - 0,013 (-0,106611) + 0,022 * * (-1,345248) - 0,026 * 0,6491089 - 0,032 * 2,048697 - 0,005 * 0,096261)$.

Отримані значення точкового прогнозу можуть бути використані під

час визначення резервів зниження витрат за гривню екологічної продукції, при цьому резерв приросту кожної головної компоненти множиться на величину відповідного коефіцієнта регресії:

$$PY_f = Pf_n * a_n, \quad (3.18)$$

де PY_f – резерв підвищення рівня витрат; Pf_n – резерв приросту n -ї головної компоненти; a_n – ваговий коефіцієнт n -ї головної компоненти.

Таблиця 3.24 – Прогнозні значення на 2022 р. вибіркової сукупності підприємства, що виготовляють екологічну продукцію

№ підприємства	Організаційно-технічний рівень екологічного виробництва F1	Рівень використання ресурсів F2	Рівень використання ОЗ F3	Рівень управління екологічним виробництвом F4	Рівень використання трудових ресурсів F5	Витрати на гривню екологічної продукції
1	-0,07147	-1,5224	-0,4339	-3,2465	-1,24826	0,8435
2	-0,42484	1,113607	0,811534	-1,8623	0,51754	0,8200
3	0,353583	0,098195	-0,3653	2,476881	-2,37352	0,6931
4	0,319789	-1,71257	-0,3539	0,237848	-2,27866	0,7253
5	0,307718	0,820226	-1,13048	-0,22061	-0,29544	0,8053
6	-0,4521	-0,3273	0,541321	-0,36331	1,801198	0,7410
7	-1,21623	1,697856	-1,12393	0,037149	1,400866	0,8273
8	0,467797	-0,46936	0,740099	-1,42287	0,896575	0,7595
9	0,418939	0,737956	0,58391	-0,58058	-0,14364	0,7687
10	0,340802	-0,83139	0,032023	1,285021	-0,21053	0,6900
11	-0,38636	0,032481	1,985376	-0,23171	1,447025	0,7084
12	-0,22394	-2,01859	1,458094	1,808938	-0,19915	0,6179
13	0,297573	0,084593	0,077793	-0,45401	-0,72069	0,7680
14	-0,07567	2,407852	-0,52129	-0,6832	-2,10332	0,8535
15	0,426731	1,739485	-1,41309	-1,39568	-0,78227	0,8714
16	0,477714	0,03197	0,164768	1,591327	-0,18533	0,6937
17	-0,10661	-1,34525	0,649109	2,048697	0,096261	0,6427
18	1,197725	0,066779	0,341588	-1,60752	-0,02146	0,7825
19	0,056665	0,622712	-1,75665	-0,70843	-0,48756	0,8371
20	0,140547	0,25032	-1,38388	0,097502	-1,85878	0,7994
21	0,121774	0,296397	1,954309	-1,81656	-0,25521	0,7680
22	0,389297	-0,11509	0,650509	0,209767	-1,04568	0,7280
23	0,303996	1,059086	0,576457	2,80896	-0,49094	0,6701
24	-0,12613	0,766707	-0,63684	-2,24758	-0,94908	0,8657
25	-0,10782	0,427199	-0,37487	0,24597	-0,0953	0,7667

Результати аналізу свідчать, що досліджувані підприємства мають значні резерви зниження витрат за виробництво екологічної продукції, які містяться у п'яти головних компонентах. Так, резерв зниження витрат на гривню екологічної продукції ТОВ «Мрія», з нижчим результативним показником угруповання (0,6776 грн.), за рахунок представлених головних компонент, становить 0,006 грн., а у ТОВ «Вега», з вищим показником угруповання (0,8366 грн.), 0,097 грн. (табл. 3.25).

Таблиця 3.25 – Підрахунок резервів витрат на гривню екологічної продукції ООО «Мрія» та ООО «Вега»

Головна компонент а	Резерв приросту n-ї головної компоненти		Ваговий коефіцієнт n-ї головної компоненти	Величина резерву	
	«Мрія»	«Вега»		«Мрія»	«Вега»
1	2	3	4	5	6
F1	0,46957	0,45038	-0,013		
F2	-1,78668	0,05218	0,022		
F3	-0,24113	1,06667	-0,026		
F4	-1,231946	1,519795	-0,032		
F5	1,3743306	3,17561	-0,005		
Всього				-0,006	-0,097

Розглянуті методи прогнозування надають можливість отримати точкове значення прогнозу. Однак, економічні змінні, як правило, є безперервними і, отже, «потрапляння» до точки має невелику ймовірність. Ця похибка може бути усунена при визначенні довірчого інтервалу прогнозу та прийнятті деяких припущень щодо властивостей ряду. Розрахунок довірчого інтервалу прогнозу зводиться до визначення вимірювача коливання ряду значень ознаки, що спостерігаються. Межі можливої зміни прогнозованого значення показника витрат на гривню екологічної продукції через величину довірчого інтервалу матимуть вигляд:

$$y_t - t(\alpha, T - k)\hat{\sigma} < y_t < y_t + t(\alpha, T - k)\hat{\sigma}, \quad (3.19)$$

де y_t – точкове значення витрат на гривню екологічної продукції; $t(\alpha, T - k)$ – значення розподілу Стюдента при заданих α (рівень надійності) та $T - k$ (кількість ступенів свободи); $\hat{\sigma}$ – відповідна середньоквадратична похибка прогнозу.

Використовуючи нерівність (3.19), з ймовірністю $\gamma = 0,9$, отримано інтервальний прогноз показника витрат на гривню екологічної продукції: ТОВ «Вега» – $0,814 < y_t < 0,863$, ТОВ «Мрія» – $0,6032 < y_t < 0,6621$.

Для раціонального використання результатів прогнозування необхідно об'єктивно і систематично проводити процедури огляду та оцінки прогнозу. На підприємствах, що виготовляють екологічну продукцію, для вивчення міри якості прогнозу доцільно використовувати коефіцієнт розбіжності (або коефіцієнт невідповідності).

$$v = \frac{\sqrt{(P_t - A_t)^2}}{\sqrt{(A_t)^2}}, \quad (3.20)$$

де v – коефіцієнт розбіжності; P_t та A_t – відповідно передбачена та фактична (реалізована) заміна змінної.

Коефіцієнт $v = 0$, коли всі $P_t = A_t$ (випадок досконалого прогнозування); $v = 1$, коли процес прогнозування призводить до тієї ж середньоквадратичної помилки, що і екстраполяція; $v > 1$, коли прогноз дає найгірші результати, ніж припущення про незмінність досліджуваного явища.

Достоїнство даного коефіцієнта розбіжності у тому, що він може бути використаний у зіставленні якості прогнозів, отриманих з урахуванням різних методів і моделей. Так, коефіцієнт розбіжності, розрахований за

даними проведених прогнозів результативного показника за перше півріччя 2022 року, по аналізованим підприємствам, свідчить, що отримані величини перебувають у допустимих межах, тобто не перевищують одиниці, а найбільш точні значення прогнозу отримано під час використання методу прогнозування за допомогою регресійної моделі (табл. 3.26).

Таблиця 3.26 – Розрахунок коефіцієнта розбіжності прогнозних значень по ТОВ «Вега» та ТОВ «Мрія»

Метод прогнозування	ТОВ «Вега»		ТОВ «Мрія»	
	Розрахунок	Коеф. розбіжності	Розрахунок	Коеф. розбіжності
Середньорічний темп зростання	$\frac{\sqrt{(0,8100-0,8051)^2}}{\sqrt{(0,8051)^2}}$	0,0483	$\frac{\sqrt{(0,6002-0,6401)^2}}{\sqrt{(0,6401)^2}}$	0,0623
Коефіцієнт приросту	$\frac{\sqrt{(0,8603-0,8051)^2}}{\sqrt{(0,8051)^2}}$	0,0108	$\frac{\sqrt{(0,6252-0,6401)^2}}{\sqrt{(0,6401)^2}}$	0,0233
Ковзне середнє	$\frac{\sqrt{(0,8400-0,8051)^2}}{\sqrt{(0,8051)^2}}$	0,0130	$\frac{\sqrt{(0,6733-0,6401)^2}}{\sqrt{(0,6401)^2}}$	0,0518
Лінійний тренд	$\frac{\sqrt{(0,8142-0,8051)^2}}{\sqrt{(0,8051)^2}}$	0,0433	$\frac{\sqrt{(0,5694-0,6401)^2}}{\sqrt{(0,6401)^2}}$	0,1104
Логарифмічний тренд	$\frac{\sqrt{(0,8243-0,8051)^2}}{\sqrt{(0,8051)^2}}$	0,0315	$\frac{\sqrt{(0,6025-0,6401)^2}}{\sqrt{(0,6401)^2}}$	0,0587
Поліноміальний тренд	$\frac{\sqrt{(0,7963-0,8051)^2}}{\sqrt{(0,8051)^2}}$	0,0644	$\frac{\sqrt{(0,5757-0,6401)^2}}{\sqrt{(0,6401)^2}}$	0,1006
Ступеневий тренд	$\frac{\sqrt{(0,8244-0,8051)^2}}{\sqrt{(0,8051)^2}}$	0,0314	$\frac{\sqrt{(0,6051-0,6401)^2}}{\sqrt{(0,6401)^2}}$	0,0547
Експонентний тренд	$\frac{\sqrt{(0,8141-0,8051)^2}}{\sqrt{(0,8051)^2}}$	0,0435	$\frac{\sqrt{(0,5982-0,6401)^2}}{\sqrt{(0,6401)^2}}$	0,0654
За регресійною моделлю	$\frac{\sqrt{(0,8535-0,8051)^2}}{\sqrt{(0,8051)^2}}$	0,0027	$\frac{\sqrt{(0,6427-0,6401)^2}}{\sqrt{(0,6401)^2}}$	0,0040
Інтервальний прогноз	$\frac{\sqrt{(0,814-0,8051)^2+(0,863-0,8051)^2}}{\sqrt{(0,8051)^2}}$	0,0055	$\frac{\sqrt{(0,6032-0,6401)^2+(0,6621-0,6401)^2}}{\sqrt{(0,6401)^2}}$	0,0080

Проте, у практичній роботі, проблему точності прогнозу треба вирішувати, зазвичай, тоді, коли період попередження ще не минув і справжнє значення прогнозованої змінної невідомо. У цьому випадку проблема точності може розглядатися в плані зіставлення апріорних якостей, властивостей, властивих альтернативним прогностичним моделям. Так, якщо прогнозування здійснюється статистичними методами, то поняття точності прогнозу можна зробити вужчим, а саме зв'язавши апріорну точність прогнозу з розміром довірчого інтервалу. Модель, що дає більш вузький довірчий інтервал при одній і тій же вірогідності, і є більш точною. У нашому дослідженні, критерієм точності та надійності прогнозу виступає отриманий довірчий інтервал, що має досить вузькі межі та високу ймовірність його здійснення (90%).

З метою отримання надійнішої вихідної інформації, фактичні дані за 2019-2021 рр. і прогнозні значення на 2022 рік, було оброблено методом головних компонент. Так, проведена оцінка техніко-економічних факторів за даними досліджуваних підприємств за чотири роки майже повністю збіглася з результатами оцінки за 3 роки. Це свідчить про правильність підбору вихідних показників і, як наслідок цього, стійкості розрахункової моделі.

Вагові коефіцієнти, які отримано в результаті моделювання за 2019-2021 рік і 2019-2022 рік представлено, в таблиці 3.27, свідчить про те, що інтерпретація головних компонент, розрахована за даними 2019-2021 рр., ідентична інтерпретації, яку можна зробити за даними з урахуванням прогнозних значень. З таблиці випливає, що відхилення отриманих вагових коефіцієнтів за 2019-2022 рр. від вагових коефіцієнтів за 2019-2021 рр. незначне і пояснюється зміною умов відтворення на підприємствах. Як видно з наведеної інформації, має місце збіг факторних матриць (склад відібраних головних компонент не змінився і має схожі вагові коефіцієнти формуючих їх факторів), що дозволяє стверджувати про ідентичність

природи головних компонент. Це дає можливість провести порівняльний аналіз їх впливу на формування виробничих витрат. У результаті порівняння отриманих власних значень, вкладів у загальну дисперсію кожної головної компоненти та сумарного вкладу перших компонент (табл. 3.27), можна зробити висновок, що в майбутньому, відібрані п'ять головних компонент, пояснюватимуть на 1,86% (83,447%-81,59%) більше дисперсії досліджуваного процесу. Загальний внесок головних компонент, які не беруть участь у дослідженні, у прогнозованому періоді становитиме лише 16,55% (100%-83,447%).

Таблиця 3.27 – Вагові коефіцієнти, при головних компонентах, які отримано за вибірковою сукупністю підприємств (2019-2021 рр. та 2019-2022 рр.)

Показники	Головна компонента									
	F ₁ за 2019- 2021	F ₁ за 2019- 2022	F ₂ за 2019- 2021	F ₂ за 2019- 2022	F ₃ за 2019- 2021	F ₃ за 2019- 2022	F ₄ за 2019- 2021	F ₄ за 2019- 2022	F ₅ за 2019- 2021	F ₅ за 2019- 2022
x1	0,83552	0,877521	-0,26649	-0,2475	0,468052	0,409052	0,585512	0,62051	0,243854	0,19985
x2	-0,0952	-0,0542	-0,46239	-0,5294	-0,15122	-0,19822	-0,66357	-0,63557	0,387996	0,457
x3	0,34323	0,288229	-0,4479	-0,4949	0,301508	0,400508	0,89118	0,87818	0,427392	0,44839
x4	0,74764	0,65964	0,525042	0,62504	0,04817	0,02317	-0,13032	-0,21332	0,051033	-0,002
x5	0,05803	0,05703	0,597674	0,61067	0,249808	0,251808	0,150935	0,17494	-0,70054	-0,7125
x6	-0,3036	-0,28058	0,02401	0,00801	0,155097	0,245097	0,110887	0,19789	-0,78324	-0,8592
x7	-0,4795	-0,55148	-0,71201	-0,63	0,212091	0,312091	0,017723	-0,03728	-0,03707	-0,1161
x8	-0,5028	-0,50277	-0,81731	-0,8043	0,128315	0,206315	-0,34675	-0,30775	-0,39442	-0,3784
x9	-0,8157	-0,77066	-0,14699	-0,162	0,16419	0,25019	-0,60941	-0,56941	-0,39542	-0,3864

При цьому вплив першої головної компоненти, що характеризує «Організаційно-технічний рівень екологічного виробництва» та четвертої головної компоненти – «Рівень управління екологічним виробництвом», на витрати на гривню екологічної продукції підвищуватиметься, зокрема з

урахуванням прогнозних значень на 0,7211% та 0,237% за рахунок прогнозованого зростання рівня витрат. Вклад компонент, що характеризують «Рівень використання ресурсів», «Рівень використання основних засобів», може скоротитися, відповідно на 0,821%, 0,313%.

Таблиця 3.28 – Вклади головних компонент у загальну дисперсію

Критерій	Головна компонента									
	F ₁ за 2019- 2021	F ₁ за 2019- 2022	F ₂ за 2019- 2021	F ₂ за 2019- 2022	F ₃ за 2019- 2021	F ₃ за 2019- 2022	F ₄ за 2019- 2021	F ₄ за 2019- 2022	F ₅ за 2019- 2021	F ₅ за 2019- 2022
Вклад компоненти	2,692	2,7568	1,503	1,429	1,332	1,304	1,074	1,095	0,742	0,926
Вклад компоненти у відсотках	29,91	30,6311	16,7	15,879	14,8	14,487	11,93	12,167	8,246	10,283
Сумарний внесок перших компонент	29,91	30,6311	46,61	46,510	61,41	60,997	73,35	73,163	81,59	83,447

Інтерес представляє значне прогнозоване підвищення впливу п'ятої головної компоненти, що характеризує рівень використання трудових ресурсів на 2,037%, що викликає необхідність перегляду трудової політики підприємств.

На основі обчислених головних компонент побудовано рівняння регресії витрат на гривню екологічної продукції на базі даних сукупності підприємств за 2019-2022 рр.:

$$y = 0,752 - 0,015 f_1 + 0,021 f_2 - 0,023 f_3 - 0,031 f_4 - 0,007 f_5 \quad (3.21)$$

де y – витрати на гривню екологічної продукції, f_1 – «Організаційно-технічний рівень екологічного виробництва», f_2 – «Рівень використання ресурсів», f_3 – «Рівень використання основних засобів», f_4 – «Рівень управління екологічним виробництвом», f_5 – «Рівень використання

трудових ресурсів».

Статистична надійність моделі підтверджується формальними критеріями. Так, коефіцієнт множинної кореляції становить 0,7868, коефіцієнт детермінації 0,922376 та величина F – відношення дорівнює 85,0778, що перевищує табличне значення.

На підприємствах, що виготовляють екологічну продукцію зниження витрат, за даними рівняння (3.21), позитивно впливає на зміну в організаційно-технічному рівні. З поліпшенням організаційно-технічного рівня (впровадження нових технологій, прогресивних ставок оплати праці, підвищення змінності обладнання та ін.) на одне стандартне відхилення витрати на гривню екологічної продукції знизяться на 0,15 грн.

Головна компонента, що відображає використання виробничих ресурсів, входить у модель з позитивним знаком, тому при поліпшенні використання виробничих ресурсів (збільшення обсягу діяльності, перегляду умов договорів з постачальниками та підрядниками та ін.), на одне стандартне відхилення підприємство може домогтися зниження витрат на гривню екологічної продукції на 0,21 грн.

Зниження витрат на гривню екологічної продукції може бути досягнуто підприємствами, за умови покращення використання основних засобів (підвищення коефіцієнтів використання машин та механізмів, здійснення раціонального розміщення основних засобів та ін.) та трудових ресурсів (обґрунтованого нормування чисельності працівників, підвищення їх кваліфікації, системи стимулювання та ін.) відповідно на 0,23 та 0,07 грн.

Поліпшення рівня управління екологічним виробництвом підприємства (скорочення ланок та раціоналізація потоків запасів, обґрунтоване нормування ЗВВ, упорядкування організаційної структури управління виробництвом та ін.) є одним з головних резервів зниження виробничих витрат, так при його поліпшенні на одне стандартне відхилення зниження витрат складе 0,31 грн.

Таким чином, методика прогнозування витрат на виробництво екологічної продукції полягає в поєднанні можливостей економетричних, прогностичних моделей та математико-статистичної екстраполяції в аналітичній галузі та точності оцінок, з метою визначення основних тенденцій зміни досліджуваного показника та визначення шляхів підвищення його ефективності в майбутньому.

3.8. Пандемія та криза COVID-19 як джерела глобальних ризиків сервісної інфраструктури

Епідемія коронавірусу, що несподівано проявилася наприкінці 2019 р. і миттєво охопила більшість держав, спровокувала глобальну і найбільш масштабну економічну кризу за всю історію людства і вкрай негативно позначилася на соціально-економічних процесах, що протікають у світі. Через введені в рамках протидії пандемії обмежувальні заходи та заборони загальносвітове виробництво у 2020 р. скоротилося на безпрецедентні 4,3 % (World Bank, 2021), а встановлені національні локдауни інспірували крах споживчого ринку та призвели до трансформації свідомості значної частини населення. Породжений коронавірусною інфекцією глибокий емоційний шок змусив населення і владу переглянути пріоритети розвитку і кардинально змінити оцінку ризиків і викликів, що стоять перед соціумом в поточних умовах, висунувши на перший план завдання зниження захворюваності та збереження людських життів. І якщо в «доковідний» період основні життєві ризики вважалися керованими, то «коронакриза» чітко показала, що, незважаючи на відносно високий рівень духовного та технічного розвитку людства, світова спільнота поки що виявилася ні технологічно, ні психологічно неготовою адекватно та ефективно протистояти загрозі подібного масштабу, а реалізовані заходи боротьби з COVID-19 завдали соціально-економічній сфері набагато більших збитків,

ніж потенційна пряма шкода від захворюваності і смертності населення, що заразилося коронавірусом.

Міжнародна спільнота перебуває в «гострій» стадії перегляду своїх проблем та ризиків, можливостей та способів координації перед лицем пандемії COVID-19 та глобальної рецесії наступних років. У цьому контексті ми є свідками широких дискусій щодо постпандемічного майбутнього світу. Основна увага приділяється кільком напрямкам. Найголовніше завдання – відновити ефективну координацію між великими світовими державами, міжнародними та неурядовими організаціями з метою подолання пандемії та надання допомоги всім страждаючим людям. Важливим моментом у цьому відношенні є співпраця органів охорони здоров'я, які мають виробляти, тестувати та реєструвати всі відповідні ліки (вакцини, тощо), а потім використовувати їх у всьому світі для усунення прихованих джерел інфекції. Ми також повинні підкреслити масштабне завдання відновлення економічної активності всередині країн та ще більш складне завдання відновлення міжнародних подорожей, людських контактів, інтелектуальної та художньої діяльності: зв'язків між університетами та науковими школами, концертною діяльністю та музеями, спортивними організаціями, клубами та федераціями. Криза була викликана обмеженнями, пов'язаними із сектором охорони здоров'я, т.з. Великою Ізоляцією (Great Lockdown). Порушення зовнішньоекономічної діяльності у сфері відпочинку, транспорту та послуг поставило під загрозу сотні мільйонів людей. Подолання пандемії вимагатиме великої довіри та співпраці між країнами та органами охорони здоров'я, а також певного успіху у боротьбі з COVID-19. І чим раніше відбудеться зняття глобальних обмежень та ізоляції, тим швидше світова економіка одужає від рецесії.

За порівняно короткий термін з'явилися дослідження, присвячені аналізу можливих економічних наслідків COVID-19, у тому числі оцінки його впливу на міжнародну торгівлю, економіку окремих країн, а також на

розвиток окремих секторів цифрової економіки. Дж. Боуї однієї з помилок, які прискорили поширення пандемії COVID-19, вважає невірне визначення джерел появи вірусної інфекції (їх спочатку пов'язували з кажанами, зміями, морепродуктами), «що дає хибне почуття безпеки, що затіняє справжню епідемію» (Boeuey, 2020). Порівнюючи нинішню пандемію коронавірусу зі спалахом атипової пневмонії SARS, М. Занді вказує на більшу поширеність коронавірусу, однак вважає, що витрати Китаю в обох випадках будуть приблизно однаковими. Такий оптимізм пояснюється істотно великими ресурсами, які китайський уряд збирається використовувати для стабілізації економіки (Zandi, 2020). Вже досліджуються і вплив COVID-19 на глобальну фінансову систему. Т. Бек стверджує, що несприятливі ефекти платоспроможності у фінансовій системі, швидше за все, не виявляться негайно, тому буде час для підготовки зважених рішень (Beck, 2020). Проте панічні і побічні ефекти на ринках наступають дуже швидко, тому регулюючим органам необхідно зосередитися на можливих збоях у роботі фінансової системи та зміцнити довіру до фінансових ринків, чітко сигналізуючи про готовність свого втручання.

У літературі відсутні концептуальні обґрунтування та оцінки взаємозв'язків між пандеміями та розвитком світової економіки. Оскільки завдання управління попитом та пропозицією мають ключове значення, необхідно розробити теоретичну основу виявлення комплексних взаємозв'язків між поширенням пандемії та динамікою економічного зростання. У міру того, як траєкторія пандемії набуває остаточної форми, все невизначеніше виглядає економічна динаміка; з надходженням нової статистики пандемії формується розуміння масштабу економічних втрат та уявлення щодо можливих заходів регулюючого впливу.

Структура нашого дослідження послідовно включає: огляд оцінок та емпіричних обґрунтувань негативного впливу пандемій на економіку; аналіз економічних наслідків COVID-19, проведений у світових

дослідженнях; виявлення гострих проблем, що виникають внаслідок пандемії, та обґрунтування подальших досліджень, спрямованих на розробку заходів щодо згладжування її негативних економічних ефектів.

Дослідження свідчать про високу ступінь гетерогенності інфекційних захворювань, які можуть стати епідеміями (з погляду передачі, профілактики, лікування та його короткострокових і довгострокових економічних наслідків), тому кожен випадок пандемії унікальний з погляду масштабів його паралізуючого впливу на економічні системи.

Д. Блум і Д. Каннінг звертають увагу, що у часто безпосередні витрати пандемій очевидні, а довгострокові – ні. Запобігання пандеміям вимагає подолання цілого ряду перешкод, так само як і реакції на епідемію після її виникнення (Bloom & Canning, 2006). На наш погляд, у глобальному масштабі довгострокова вразливість до пандемій зменшуватиметься зі зростанням стандартів розвитку, але посилення глобалізації може сприяти виникненню та широкому поширенню пандемій.

Колектив дослідників Гарвардського університету вказує на нетривіальність економічних ризиків пандемій та серйозні наслідки для економіки навіть в випадках, коли захворюваність і смертність відносно невисокі; наприклад, за час лихоманки Ебола в Ліберії в 2013-2014 роках ВВП знизився на 8% (Bloom et al., 2018). Економічні наслідки пандемій проявляються із запізненням, що частково пов'язано з нерівномірністю розподілу ресурсів. Так, фармацевтичні компанії отримують вигоди від виробництва вакцин, а компанії, що надають послуги страхування життя та медичного страхування, навпаки, у короткостроковій перспективі несуть найбільші витрати.

Вважаємо, що по мірі зміни клімату і збільшення щільності населення в мегаполісах найменш розвинених країн внаслідок погіршення демографічної ситуації епідемії стануть все більш поширеним явищем, що вказує на необхідність вбудовувати даний фактор в моделі економічного

зростання та враховувати його при концептуальному обґрунтуванні та розробці заходів економічною політики. З обліком високих витрат на дослідження і розробки вакцин при значній невизначеності з окупністю цих витрат (через низьку ймовірність виникнення попиту на окремі вакцини, ймовірності того, що епідемія взагалі настане і, що важливіше, повториться), фармацевтичні компанії не поспішають здійснювати інвестиції в розробку вакцин. Іншими словами, «інтерес до отримання прибутку погано узгоджується із соціальним інтересом мінімізації ризику поширення цих захворювань» (Bloom et al., 2018). Тому необхідно розробляти концептуальні рамки міжнародного співробітництва, яке підвищить готовність до епідемії хоча б лише на рівні формування централізованих запасів вакцин. Вважаємо, що міжнародне співробітництво має перевагу перед національними заходами, оскільки ряд країн (тепер вже і розвинених) буде особливо потребувати заходів протидії епідемії, а глобальне суспільне благо під назвою «жити без страху перед пандеміями» має мотивувати як міжнародне співробітництво, так і розподіл витрат на боротьбу з пандеміями між країнами.

Ще до пандемії COVID-19 світова економіка була готова до рецесії: фондові ринки перегрілися, економічне зростання розвинених країн сповільнилося, а агресивна протекціоністська політика світових економічних лідерів сприяла руйнуванню глобальних ланцюжків поставок і посилила глобальні ризики. Уже у другій половині 2019 р. стало очевидно, що світова економіка поступово входить до чергової рецесії, демонструючи мляве економічне зростання, проте було поширене очікування, що в 2021 р. ситуація покращиться за рахунок великих економік, що розвиваються, а до 2022 р. відбудеться повернення до глобального зростання. Такі настрої відклали структурне реформування багатьох національних економік.

Таблиця 3.29 – Динаміка зміни реального ВВП (у відсотках порівняно з попереднім роком) (сформовано на основі (World Bank, 2022))

	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2022 р. (прогноз)	2023 р. (прогноз)	2024 р. (прогноз)
Світ	2,6	-3,3	5,7	2,9	3	3
Розвинені економіки	1,7	-4,6	5,1	2,6	2,2	1,9
США	2,3	-3,4	5,7	2,5	2,4	2
ЄС	1,6	-6,4	5,4	2,5	1,9	1,9
Японія	-0,2	-4,6	1,7	1,7	1,3	0,6

Зазначимо, що традиційно під час економічних підйомів спостерігається тенденція до витіснення реальної економічної активності. В результаті під час криз ресурси розподіляються нерівномірно, після чого економіка повинна знову переорієнтуватися на більш продуктивні сектори та компанії, чому нерідко перешкоджають кредитні кризи та дефляційний тиск. Ці цикли також посилюють розрив у попиті, збільшуючи нерівність, при цьому заходи жорсткої економії, що вживаються у відповідь на кризу, роблять більшість домогосподарств біднішими, посилюючи розрив із надбагатим.

Історичний досвід великих епідемій і стихійних лих переконливо свідчить, що короткострокові економічні збитки можуть бути істотними. Як вказує До. Сміт, вже є багато випадків так званого «багатогалузевого» впливу спалахів інфекційних захворювань (Smith et al., 2019), які, крім системи охорони здоров'я, охоплюють такі від сегменти, як туризм та подорожі, торгівля та транспорт, а також екологічні послуги. В результаті пандемії коронавірусу спостерігається невідомий раніше інтенсивний комбінований негативний шок попиту та пропозиції, що негативно впливає на виробництво.

Безпосередня ознака впливу пандемії на економіку - втрата довіри з боку споживачів та інвесторів; не менш значущі дефляція активів, слабкий сукупний попит, зростання боргового тягаря та нерівномірності розподілу

доходів домогосподарств. Аналіз спеціальної літератури дозволяє систематизувати та виділити ключові канали руйнівних економічних наслідків коронавірусу:

З боку попиту. Зниження доходів у поєднанні зі зміною споживчих настроїв на фоні можливих звільнень негативно вплинуть на приватні підприємства, особливо у сфері послуг (туризм, послуги громадського харчування, індустрія розваг). Ризики та невизначеність у результаті пандемії ведуть до зменшення споживання домогосподарств, оскільки відкладаються заощадження «на чорний день». Класична монетарна політика здатна усунути традиційні (кейнсіанські) наслідки кризи, однак у нинішній ситуації в результаті політики «кількісного пом'якшення» (Quantitative Easing) і зниження відсоткових ставок зріст сукупного попиту буде, швидше всього, поміркованим, оскільки країни перевантажені боргами та нових стимулів зростання ефективного попиту немає. Крім того, в умовах пандемії формується попит (і витрати) домогосподарств на предмети першої необхідності, що виступає додатковим фактором невизначеності з попитом та платоспроможністю домогосподарств в короткостроковій перспективі.

Збоку пропозиції. Раптова зупинка виробництва в найбільш охоплених епідемією регіонах створює вузькі місця у глобальних ланцюжках створення вартості, причому тривалість та масштаби COVID-19 дають підстави припускати, що запаси, які могли тимчасово підтримати пропозицію, вже вичерпані. Масове закриття підприємств з порушенням глобальних ланцюгів створення вартості через відсутність проміжних ресурсів можливе навіть у зонах, які слабо схильні до поширення коронавірусу.

Експорт сировини та готової продукції почне різко знижуватися, позначаючись на доходах та зайнятості. Внаслідок пандемії можливі дефолти великих корпорацій (насамперед туристичних та авіакомпаній,

ймовірно, постраждають інші галузі), що призведе до заморожування ліквідності (як це було у 2008 р.) та знецінення інвестиційних портфелів у найбільш чутливих секторах. Як вказують експерти, криза ліквідності завдає збитків насамперед периферійним країнам, які мають власну валюту, курс якої буде обвалюватися, стимулюючи втечу в резервні валюти – євро і долар.

Унаслідок пандемії COVID-19 спостерігалось експоненційне зростання захворюваності у країнах «Великої сімки», на які припадає 60% світового попиту та пропозиції (ВВП), 65% світового виробництва та 41% світового експорту продукції обробної промисловості. Ці країни, а також Китай і Корея, самим активним чином беруть участь в глобальних ланцюгах створення вартості, тому їх проблеми викличуть «зрушення ланцюгів поставок» практично у всіх країнах (Baldwin & Weder di Mauro, 2020).

З боку фінансової стабільності. Зростання ризиків коронавірусу та втеча до ліквідних активів в умовах цього ризику вже коригує ринки акцій, облігацій та валют, що призвело до їхньої різкої волатильності. В умовах цих ризиків за період 2008-2019 мм. сукупний об'єм боргу (борги приватного, державного і фінансового секторів) зріс з 152 до 255 трлн дол., що вже в двічі перевищивши світовий ВВП [1]. У самій критичній ситуації виявляться ті країни, що розвиваються: країни-експортери сировини з високим рівнем заборгованості і людськими резервами, що мають тенденцію до зниження. Однак після кризи 2008 р. корпоративний сектор в розвинених країнах активно нарощував заборгованість .

Таким чином, дефіцит попиту в світовій економіці, обумовлений зростанням нерівності в доходи, в умовах коронавірусу доповнюється шоками з боку пропозиції (оскільки підприємства зазнають серйозних труднощів через порушення глобальних ланцюгах створення вартості) і фінансову нестабільність, посилену невирішеність боргових криз країн, що розвиваються, внаслідок глобальної рецесії 2008 р.

Оцінки наслідків COVID-19 важливо проводити також в контексті економічної глобалізації, виходячи з припущення, що зростаюча пандемія може посилити націоналізм, ізоляціонізм і сприяти відступу від економічної глобалізації. Але й навпаки, пандемія може призвести до сплеску міжнародного співробітництва, за аналогією з періодом після закінчення Другої світової війни. У будь-якому випадку, COVID-19 може бути охарактеризований як криза глобального управління та глобалізації, сприйняття та роль яких в майбутньому суттєво зміняться. У результаті 50-річного зростання взаємопов'язаності світ був відкритий для транскордонних потоків товарів/послуг, капіталу, громадян, і даних, але у результаті світова економіка стала вразливою і тендітною. Така система особливо вразлива перед епідеміями, стихійними лихами та іншими потрясіннями, оскільки найважливіші функціональні ролі в цій системі надмірно сконцентровані, і шоки, які зазнають центри (наприклад, Китай чи США) можуть паралізувати всю світову економіку: саме тому рецесія 2008 р. була настільки руйнівною, а COVID-19 може мати більш серйозні економічні наслідки.

Пандемія COVID-19 на якийсь час заслонила собою всі колишні занепокоєння світової спільноти і серед них навіть екзистенційні виклики. Ставлення до проблематики сталого розвитку перейшло у зону “відкладеного попиту”. Пандемія підштовхнула наступ і посилила ефект чергової кризи у світовій економіці. При цьому симптоматично, що під час пандемії далось взнаки істотне поліпшення екологічної обстановки як наслідок скорочення емісії парникових газів та виділення інших шкідливих відходів. Водночас пандемія акцентувала імператив медико-біологічної безпеки та внесла відповідне коригування до переліку головних пріоритетів просування до цілей сталого розвитку. Після паузи пандемії імператив переходу на режим сталого розвитку діятиме зі значним посиленням у зв'язку з необхідністю компенсації втрати часу та темпу. Особливим

пріоритетом стане забезпечення медико-біологічної безпеки. Уроки пандемії переконливо підтверджують розуміння того, що реальний успіх у просуванні до цілей сталого розвитку згідно з Порядком 2030 неможливо уявити без нормалізації міжнародних відносин та налагодження широкого співробітництва у загальносвітовому форматі.

3.9. Особливості функціонування суб'єктів підприємництва бізнес-консалтингової діяльності в умовах пандемії

Незалежно від соціально-економічного рівня розвитку, територіального розташування країн світу, кожна з них, в тому числі і Україна зазнала потужного впливу викликаного пандемією гострої респіраторної хвороби COVID-19. Всі держави світу змушені були скоригувати пріоритети свого державного управління, так, щоб мінімізувати розповсюдження захворюваності та врятувати людські життя. В Україні для мінімізації поширення COVID-19, Кабінетом Міністрів було прийнято рішення про впровадження карантинних заходів, шляхом уникнення масового скупчення людей. Водночас, низка жорстких обмежувальних заходів доволі негативно вплинула на економічну діяльність бізнесових структур. В різних секторах економіки суб'єкти підприємницької діяльності опинилися на межі закриття через втрату значної частини доходів. В зв'язку з цим підприємницька діяльність суттєво обмежилась (Гейко, 2020).

Як наслідок, в цей час спостерігається значне зниження економічної активності в усіх сферах господарської діяльності. Деякі напрямки бізнесу в торгівлі та у сфері послуг постраждали від карантинних обмежень чи не найбільше. Так, статистика свідчить, що у 2020 р. суттєво знизилась торгівля, за винятком інтернет-магазинів, скоротився виїзний туризм, а приблизно кожна п'ята кав'ярня чи ресторан – закрилися назавжди. За матеріалами, представленими у Всесвітньому економічному звіті ООН

(Новини ООН, 2021), світова економіка в 2020 р. зазнала скорочення на 4,3 %. Для порівняння, таке стрімке падіння більше ніж в два з половиною рази перевищило темпи падіння рівня економіки під час глобальної фінансової кризи 2009 р. Всесвітній економічний форум, що відбувся в Давосі визнав кризу (In Davos speech, 2021), що викликана COVID-19 - найбільшою економічною кризою за останнє століття.

За таких обставин, підприємствам і організаціям, в т. ч. консалтинговим компаніям, доводиться функціонувати в умовах нестабільності зовнішнього середовища, багато з яких потребують підтримки з налагодження та відновлення бізнес-процесів.

На поточному етапі розвитку суспільства консалтинг є важливою частиною ринкової інфраструктури. Попит на консалтингову діяльність завжди буде в тренді незалежно від того, в якій країні компанія веде свою діяльність. Консалтинг або консультування підприємців у різних сферах господарювання виник на початку ХХ століття. Відтоді ця ділова традиція вважається однією із найефективніших видів діяльності. Ринок українського консалтингу почав розвиватися з років незалежності та мав як пікові періоди попиту, так і періоди падіння. Однак, до консалтингу вдаються суб'єкти підприємництва, які бажають виявити додаткові ресурси в своїй діяльності та оптимізувати бізнес-процеси, особливо під час кризових умов господарювання.

Будь-яку ситуацію, в якій підприємства та організації не встигають підготуватися до змін можна вважати кризовою. Запровадження карантинних заходів мало значний вплив і на роботу консалтингових українських компаній. Негативні наслідки для галузі різняться залежно від напрямку діяльності тієї чи іншої агенції з консалтингу. Вже з перших днів карантинних обмежень значно скоротились обсяги замовлень. У значній кількості компаній, наприклад «Pro-Consulting», відповідні скорочення склали до 40 %. Решта консалтингових компанії, до прикладу, агро-

маркетингова агенція «SAPIENZA», за другу декаду 2020 р., не уклали нових контрактів про співпрацю та втратили значну частину клієнтури, через неспроможність останніх, в подальшому виконувати договірні умови. В умовах карантину, консалтингові компанії втратили значну частку прибутку, що пов'язано із зменшенням їх клієнтської бази, через замороження витрат на економічну діяльність останніх. За підрахунками консалтингових агенцій, втрати їх прибутків за період карантину коливались в межах 20-50 % від запланованих на цей період показників. В першу чергу, це мало вплив на ті агенції, що працювали в політичному напрямі (наприклад, «Перспектива»); такий напрям зазнав втрат близько 100 % доходів на початку запровадження карантинних заходів, коли спостерігалось зниження попиту на замовлення з огляду на відсутність активних політичних процесів у державі. Покращення в напрямі збільшення обсягу замовлень спостерігалось в літньо-осінній період 2020 р. під час політичної кампанії на місцевих виборах.

У період карантинних обмежень, найбільшим викликом для консалтингових агенцій, задля покращення результатів своєї діяльності, стали пошуки новітніх критеріїв взаємодії з клієнтами. В переважній більшості були застосовані такі заходи, як: робота в дистанційному режимі, пошук нових секторів надання послуг, корегування цінової політики, в тому числі запровадження додаткових бонусів та програм лояльності, залучення аутсорсингу. Більшість компаній та установ під час пандемії стикнулись із необхідністю цифровізації та діджиталізації певних процесів. Деякі компанії покращують та автоматизують процеси, впроваджують цифрові рішення, аналізують досвід закордонних компаній з метою забезпечення своєї роботи та отримання прибутку незалежно від обставин зовнішнього впливу на їх функціонування. Протягом 2020-2021 рр. не можна очікувати, що більшість компаній оцифрують свої процеси. Зрозумілим є те, що комусь це даватиметься легше, комусь важче, оскільки це залежить від виду економічної діяльності та спроможності суб'єктів підприємництва у досить короткий термін повністю або частково змінити звичний порядок роботи.

Тому в порівнянні з 2019 р. не варто очікувати значного зростання показників результативності їх роботи, особливо на тлі загальної економічної кризи в країні. Важливим антикризовим заходом для консалтингових компаній обов'язково мають слугувати сучасні тренди цифровізації суспільства для постійного підтримування зв'язку з клієнтами. Так як залишаючись постійно на зв'язку в інформаційному електронному просторі та інформуючи своїх клієнтів про останні події в бізнес-структурі щодо нових послуг та результатів проведених досліджень компанії, важливо залишатися в очах клієнтів висококваліфікованими та цікавими для подальшої сумісної роботи. Крім того, використання соціальних мереж для бізнесу це не лише взаємозв'язок з клієнтами на постійній основі, однак й можливість отримати додатковий прибуток в залежності від кількості користувачів, підписаних на сторінку. Таким чином, суб'єктам підприємницької діяльності, окрім власної сторінки сайту, важливо потужно використовувати і основні соціальні мережі для ведення бізнесу, а саме: Facebook, Twitter, LinkedIn, Telegram-канал. Необхідно зазначити, що пандемія спричинила абсолютно новий набір проблем, в тому числі, і для консалтингового сектору. Адаптування консалтингових компанії до сучасних високодинамічних умов, основні тенденції діяльності на європейському ринку та коротка їх характеристика подана на рис. 3.23. Українські консалтингові компанії на час запровадження жорстких карантинних обмежень зазнали падіння економічної ефективності своїх послуг. Перед компаніями постав вимушений захід по перегляду та скороченню статей свого бюджету по запланованих заздалегідь напрямках, що стосуються маркетингу, консалтингу та проведення досліджень. Одним із найважчих викликів для консалтингового бізнесу на період поширення COVID-19 став пошук нових підходів до роботи з клієнтами, які б могли успішно компенсувати нестачу живої комунікації та надання особистих послуг і консультацій.

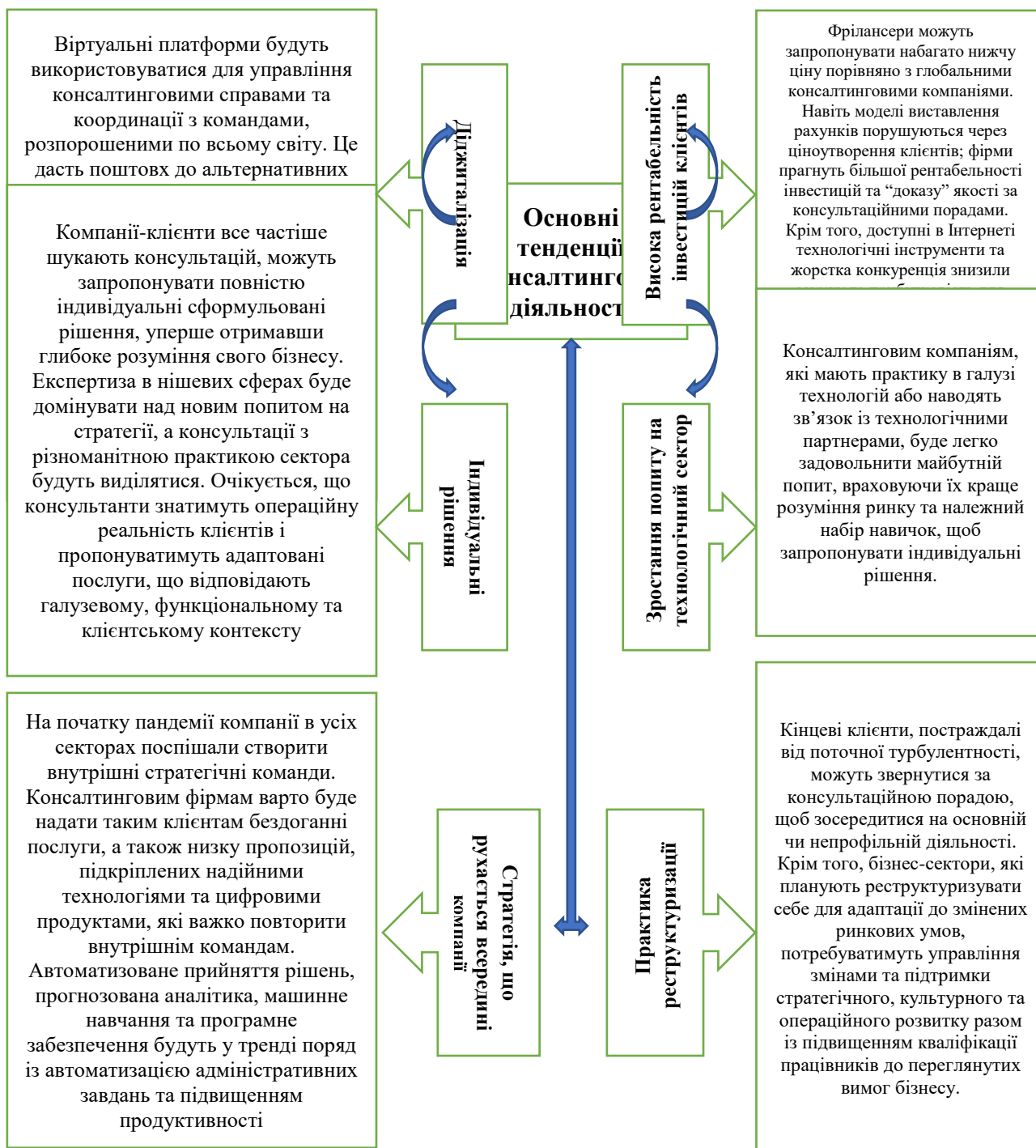


Рисунок 3.23 – Тенденції консалтингової діяльності на європейському ринку (сформовано авторами з використанням ((Лазурко & Завербний, 2021)

В Україні під час карантину, консалтингові компанії не отримали належної ефективної допомоги з боку держави, щоб слугувала нагальним

потребам бізнесу, зокрема щодо зниження податкового тиску на підприємницьку діяльність, наприклад, надання безстрокового кредитування чи запровадження «податкових канікул» в пандемійний період. Максимального негативного ефекту від жорстких протиепідеміологічних заходів компанії найбільш відчували у період локдауну. Карантинні обмеження стали причинами уповільнення їх економічного розвитку, вони переформатували всю свою роботу в дистанційний режим. Хоч така трансформація і не була абсолютно новим явищем для компаній, але в той же час сформувала значні незручності в організації робочого процесу. Було відмінено та переведено в он-лайн формат низку заздалегідь запланованих особистих зустрічей із замовниками, частково важливі консультації та перемовини з клієнтами були скасовані.

Сучасний ритм життя вимагає постійної активності, і такі карантинні обмеження, як соціальна ізоляція, обмеження пересування та соціальних контактів, стають джерелом стресу і примушують адаптуватися до нових, незвичних умов функціонування суб'єктів підприємницької діяльності. В цілому консалтингова робота в он-лайн режимі трактується компанією, як вимушений захід, що все ж таки акцептує безперервні робочі процеси, проте і в деякій мірі знижує мотивацію персоналу та по різному впливає на якість наданих консультацій для замовника послуг.

Пандемія вірусу та пов'язана з нею економічна криза дещо призупинили розвиток підприємництва, проте, водночас, дали поштовх до розвитку нових проектів та методів ведення бізнесу. Так, Джин Маркс - засновник «TheMarksGroup», американської консалтингової фірми, висловив цікаву думку про те, які переваги епідемія коронавірусу може мати для підприємств та їх власників: «Для початку, після стількох років заперечення, бізнес нарешті сприйме віддалену роботу як продуктивний та життєздатний спосіб управління своєю робочою силою. Багато працівників,

особливо молодших, вимагають можливості працювати вдома або бути більш мобільними. Деякі роботодавці реагували на ці запити, але велика кількість моїх клієнтів виступили проти змін. Зараз страх перед зараженням змушує цих підприємців переглянути свої переконання та дозволити своїм підлеглим працювати вдома» («Main Business Partner», 2022).

Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства в Україні активно допомагає підприємцям адаптувати свою діяльність під час пандемії. Зокрема, офіс малого та середнього підприємництва створив спеціальну сторінку з інформацією для малого бізнесу в умовах карантину. Консультантами виступили спеціалісти консалтингової фірми «PwC». Вони рекомендують підприємцям вживати наступних заходів («PwC», 2022):

- забезпечити дотримання вимог держаних антикризових програм з метою мінімізації ризиків дестабілізації бізнес-структур;
- застосувати ефективне управління в сфері оподаткування, скористатися наявними можливостями податкових відшкодувань та здійснити аналіз заходів щодо реагування відповідних органів у відповідь на вплив COVID-19;
- розробити заходи з підвищення ефективності управління грошовими потоками;
- зберегти рентабельність бізнесу застосовуючи заходи побудови сценаріїв розвитку суб'єктів підприємництва та здійснення постійного фінансово-економічного моделювання з врахуванням можливих економічних наслідків пандемії;
- здійснити аналіз важливих чинників, які мають вплив на зміни цільових ринків або трансформацію бізнес-моделей у зв'язку з пандемією у довгостроковій перспективі;
- прискорити цифрову трансформацію, адже при переході на дистанційні режими роботи персоналу було виявлено слабкі місця в

інформаційно-технологічному та цифровому напрямах розвитку суб'єктів підприємницької діяльності.

Для мінімізації негативних наслідків поширення пандемії консалтингові компанії стали вести пошук різних варіацій надання своїх послуг, до прикладу, аналізуючи інформаційне середовище в державі. Частина асоціацій динамічно провадили додаткові продажі; корегували цінову політику своїх установ, через введення додаткових бонусів і різноманітних програм лояльності для підтримання своєї клієнтури і збереження потоку замовлень. Агенція «SAPIENZA», для мінімізації витрат розпочала впроваджувати в свою діяльність аутсорсинг, а за рахунок значного розширення асортименту використання комп'ютерного забезпечення, досягли зменшення заробітної плати співробітникам.

Загальнонаціональний карантин та пов'язані з ним обмежувальні заходи стали справжнім викликом як для роботодавців, так і працівників. За обмеженої пропозиції внутрішнього міжміського сполучення в період жорсткого карантину деякі консалтингові агенції, такі як «Перспектива» погодили додаткову статтю витрат на транспортування співробітників до суб'єкта господарювання. Щодо скорочення або звільнення працівників консалтингової сфери та сфери бізнес-послуг, то необхідно відмітити, що на такі крайні міри з боку компанії впливали обсяг замовлень та кількість залучених контрактів. У випадках їх незначної кількості компанії виплачували мінімальну заробітну платню співробітникам під час карантину, тим самим зберігаючи свій штат. Також, існувала практика часткового відправлення персоналу у відпустки за власний рахунок, для збереження максимальної кількості робочих місць.

Пандемія гострої респіраторної хвороби COVID-19, спричиненої коронавірусом стала тим фактором, який змусив компанії переглянути не лише свої прогнози розвитку, свою короткострокову економічну та соціальну політику, але і по іншому підійти до формування власних

пріоритетів на довгостроковий період. Уроки, винесені людством з цієї пандемії, можуть змінити не лише моделі управління у майбутньому, але і соціальну поведінку людства. Необхідно не стільки намагатися відновити допандемічні показники, скільки рухатися далі, вносячи необхідні корективи до цільових орієнтирів та включаючи у щоденне життя необхідні обмеження і використовуючи їх на власну користь.

Економіка як суб'єктів підприємництва, так і країни в цілому перебуває наразі в доволі хиткому стані, якщо під час нової хвилі пандемії запровадити жорсткий карантин, то для відновлення бізнесової діяльності підприємств знадобиться набагато більше часу, ніж на цей момент, крім того сфера бізнес-послуг в державі ризикує зазнати глибокої фінансової кризи. За таких умов низка підприємств змушена буде припинити свою діяльність, або переформатувати її на зовсім інший вид підприємницької діяльності, який забезпечуватиме більш стабільні результативні показники функціонування.

В разі недопущення посилення карантинних заходів, консалтингові компанії припускають прогнозне покращення своєї діяльності та поступове нарощення прибутків до рівня 20-25 % («Pro-Consulting»). Крім цього, люди вже почали адаптуватися до «життя в масках», постійній дезінфекції та обережності, тому реально впоратися і так з можливою новою хвилею, але лише за умов соціальної відповідальності кожного українця.

Для сфери консалтингу і бізнес-послуг ризиковими та актуальними залишаються проблеми ведення підприємницької діяльності, перш за все, податкове навантаження, та можливе зменшення клієнтської бази для компаній. Вагомими є також ризики, пов'язані зі зниженням ділової активності та погіршенням загальної економічної ситуації в країні. Як наслідок, при скороченні прибутків консалтингових агенцій не виключений їх перехід у тіньовий сектор економіки країни.

Для підвищення ефективності функціонування консалтингових компаній в Україні держава повинна безпосередньо сприяти цьому процесу

та забезпечити розробку пакету реальних пілг в системі оподаткування через зниження податкового навантаження для суб'єктів підприємництва; забезпечити належні умови кредитування для бізнесу (безвідсоткові кредити), що в першу чергу надасть можливість здійснювати виплати гідної заробітної плати співробітникам у межах компаній. Важливим аспектом в реалізації державних програм розвитку бізнес-консалтингу має бути залучення органами влади представників сфери відповідного виду діяльності з метою проведення консультацій та здійснення обміну бізнес-ідеями для прийняття зважених рішень *щодо* проведення оптимізації та забезпечення сприятливих умов для результативного функціонування окремої галузі країни.

Першочерговим завданням для консалтингових агенцій є і залишається надалі збереження трудового потенціалу для забезпечення успішної їх діяльності. Враховуючи складність сучасних умов функціонування бізнес-структур та карантинні обмеження, які передбачають віддалену роботу персоналу, мотивація знижується та потребує додаткових чинників стимулювання праці для зацікавлення та утримання співробітників, а також здійснення ними якісного виконання робочих завдань. Через це досить корисним буде формування спеціалізованих фондів з надання допомоги суб'єктам підприємницької діяльності на випадок кризових ситуацій, що забезпечував би його наповнення відповідними внесками зі сторони компаній у позакарантинний період.

Як підсумок, можемо констатувати, що в цілому економічні перспективи діяльності більшості бізнес одиниць не оптимістичні, адже функціонують в умовах пандемії та воєнного стану. Маємо наразі надію, що сучасна криза, викликана COVID-19 та війною, стане часовим проміжком щодо пошуку нових ідей і рішень, а також глибокого переоцінювання суспільних цінностей, відмови від надмірного та бездумного споживання,

підвищення гармонізації у відносинах держави і бізнесу, покращення національного та міжнародного співробітництва.

3.10. Світова та вітчизняна туристична індустрія в період пандемії COVID-19 і шляхи виходу з неї

Згідно з даними щорічного аналізу кількісної оцінки глобальних економічних та трудових наслідків поїздок, що публікується Всесвітньою радою з туризму та подорожей (WTCC) на туристичний сектор у 2019 р., припало 10,3 % світового валового внутрішнього продукту (ВВП) або трохи більше 8,9 трлн дол. США, 29% світового експорту послуг, 10,4% від загального обсягу зайнятості або 330 млн. робочих місць (World Tourism Barometer. UNWTO, 2020). Стрімкий розвиток галузі може посприяти виникненню проблем, які негативно позначаються розвитку цього сектора. Негативний вплив на міжнародний туризм заподіяла епідеміологічна обстановка, що склалася в 2020 р. Туристична індустрія стала однією з найбільш постраждалих від пандемії COVID-19 галузей. У зв'язку з цим актуальне питання вивчення проблем та перспектив розвитку міжнародного туризму на сучасному етапі. Мета дослідження полягає у виявленні тенденцій та закономірностей розвитку сучасного міжнародного туристичного ринку, аналізі проблем та перспектив розвитку міжнародного туризму. Для досягнення поставленої мети необхідне виконання наступних завдань: проаналізувати динаміку розвитку міжнародного туристичного ринку на сучасному етапі розвитку; оцінити вплив пандемії COVID-19 в розвитку міжнародного туризму; узагальнити оцінки збитків, завданих економіці туризму у 2020 р. та у наступний період.

Проведене дослідження засноване на офіційній інформації, що публікується міжнародними організаціями: Всесвітньої туристської організації (UNWTO), Всесвітньої ради з туризму та подорожей (WTTC), Організації об'єднаних націй (ООН), Всесвітньої організації охорони

здоров'я (WHO), Міжнародної організації праці (ILO). У роботі використано загальнонаукові методи та прийоми дослідження: аналіз, синтез, порівняння, аналіз статистичних даних. Проведений аналіз точок зору зарубіжних та вітчизняних авторів з питань дослідження міжнародного туристичного ринку дозволив обґрунтувати актуальні напрями розвитку туризму внаслідок впливу негативних факторів, пов'язаних з поширенням нової коронавірусної інфекції COVID-19.

Говорячи про окремо взяті країни, варто відзначити, що вплив кризи туристичної галузі на економіку кожної з них може бути більш негативним. Для невеликих держав, особливо островних, чия економіка безпосередньо залежить від туризму, загальний внесок туристичного сектора у ВВП сягає 50% і більше. За даними Всесвітньої ради з туризму та подорожей (WTTC), у 2019 р. загальний внесок у ВВП Макао становить 91,3 %, Мальдів – 56,6 %, Багамських островів – 43,3 % (WTTC, 2020). При цьому за період з січня по квітень 2020 р. кількість міжнародних туристів у малих островних державах, що розвиваються, скоротилася на 47%. За оцінками Департаменту з економічних та соціальних питань ООН, у 2020 р. економіка малих островних країн, що розвиваються, може скоротитися на 4,7 % порівняно з 3 % у світовій економіці (World Economic Situation And Prospects. UN, 2020).

До COVID-19 з початку 2020 року Україна характеризувалася стабільною макроекономічною ситуацією, що стало результатом успішного макроекономічного менеджменту та проведених реформ у банківській системі у попередні роки.

Можна відзначити, що в країні останніми роками фіксувався низький показник дефіциту бюджету - близько 2% ВВП - завдяки значним зусиллям щодо усунення значного квазіфіскального дефіциту Нафтогазу, який було зведено до нуля. Все це призвело до досить стабільної ситуації у бюджеті країни (Index. Minfin, 2022).

Водночас, можна було спостерігати різке скорочення державного боргу України. Валовий зовнішній борг (ВЗБ) станом на певну дату є загальним обсягом заборгованості за всіма існуючими зобов'язаннями, які мають бути сплачені боржниками, і які є зобов'язаннями резидентів економіки країни перед нерезидентами. Іншими словами, це загальна заборгованість країни за зовнішніми позиками та невикладеними за ними відсотками (табл. 3.30).

Пандемія коронавірусу боляче вдарила по світовій економіці, не оминувши й Україну. Тим не менш, до 31 грудня 2021 року це співвідношення знизилося до 64,8%.

Очікується, що до кінця 2022 року держборг в Україні зросте до 86,2% ВВП через війну: такий прогноз зробив Міжнародний валютний фонд (Finance. Derzhavnyj borg Ukrainy, 2022). Втім, економісти звертають увагу не стільки на абсолютну величину державного боргу, скільки на співвідношення держборгу до валового внутрішнього продукту (ВВП) (табл. 3.31).

Державний та гарантований державою борг України станом на 31 травня 2022 року становив 2 967,49 млрд грн або 101,44 млрд дол. США, зокрема: державний та гарантований державою зовнішній борг – 1 749,74 млрд грн (59% від загальної суми боргу) або 59,81 млрд. доларів США; державний та гарантований державою внутрішній борг – 1 217,75 млрд грн (41,04% від загальної суми боргу) або 41,63 млрд дол. США. Станом на 31.05.2022 р. державний борг України становив 2 645,84 млрд. грн (89,16% від загальної суми державного та гарантованого державою боргу) або 90,44 млрд дол. США. Гарантований державою борг України – 321,65 млрд. грн (10,84% від загальної суми боргу) або 10,99 млрд. дол. США (Finance.Credits derzhavnyj borg Ukrainy, 2022).

Таблиця 3.30 – Валовий зовнішній борг України у 2006-2022 рр.
(млн дол. США) (побудовано за даними (Index.Minfin, 2022))

Рік	Рік (станом на)	Валовий зовнішній борг (млн дол. США)	Відхилення показника до попереднього року		Зовнішній борг (на душу населення)	
			млн. дол. США	%	млн дол. США)	Відхилення до попереднього року
2006	на 31.12.2006	54 512,0	–	–	1165,2	–
2007	на 31.12.2007	79 955,0	25443,0	46,7%	1719,0	553,8
2008	на 31.12.2008	101 659,0	21704,0	27,1%	2198,1	479,1
2009	на 31.12.2009	103 396,0	1737,0	1,7%	2245,3	47,2
2010	на 31.12.2010	117 343,0	13947,0	13,5%	2558,1	312,8
2011	на 31.12.2011	126 236,0	8893,0	7,6%	2762,4	204,3
2012	на 31.12.2012	135 065,0	8829,0	7,0%	2963,3	201,0
2013	на 31.12.2013	142 079,0	7014,0	5,2%	3123,5	160,1
2014	на 31.12.2014	126 308,0	-15771,0	-11,1%	2884,5	-238,9
2015	на 31.12.2015	118 729,0	-7579,0	-6,0%	2771,3	-113,2
2016	на 31.12.2016	113 518,0	-5211,0	-4,4%	2660,0	-111,3
2017	на 31.12.2017	116 578,0	3060,0	2,7%	2744,0	84,0
2018	на 31.12.2018	114 710,0	-1868,0	-1,6%	2713,2	-30,8
2019	на 31.12.2019	121 739,0	7029,0	6,1%	2896,6	183,4
2020	на 31.12.2020	125 690,0	3951,0	3,2%	3008,8	112,2
2021	на 31.12.2021	129 711,0	4021,0	3,2%	3132,5	123,8
2022	на 31.03.2022	127 462,0	-2249,0	-1,7%	3097,6	-34,9

У 2020 р. світова туристична індустрія зіткнулася із серйозним викликом – кризою, зумовленою поширенням нового виду коронавірусу (пандемією COVID-19). Міжнародний туризм став однією із найбільш постраждалих від пандемії галузей. Попит на послуги туристичного та готельного бізнесу, які виступали одним із найбільших у світі джерел валютних надходжень та зайнятості населення в епоху COVID-19, значно скоротився. Сучасний туризм називають феноменом двадцятого століття, а нинішнє століття має всі шанси стати віком туризму. Зі 195 держав світу у туризм залучено понад 150 країн. Останні десятиліття світовий туризм демонструє впевнене зростання (WTTC, 2020). Займаючи досить велику частку світового ВВП, туризм має важливе значення у розвитку світової економіки. У 2019 році цей вид індустрії приніс 10% світового ВВП і приблизно стільки ж міжнародного ринку праці (Світовий ринок. Tadviser. Index.).

Таблиця 3.31 – Динаміка валового зовнішнього боргу та ВВП України у 2006-2022 рр. (млн дол. США) ((побудовано за даними (Index.Minfin, 2022))

Рік	Валовий зовнішній борг (млн дол. США)	Відхилення показника ВВД до попереднього року у %	Валовий внутрішній продукт (ВВП) (млн дол. США)	Відхилення ВВП до попереднього року		ВВД / ВВП
				млн дол. США	%	
2006	54 512,0	–	107 753	–	–	50,6%
2007	79 955,0	46,7%	142 719	34966	32,5%	56,0%
2008	101 659,0	27,1%	179 992	37273	26,1%	56,5%
2009	103 396,0	1,7%	117 228	-62765	-34,9%	88,2%
2010	117 343,0	13,5%	136 419	19192	16,4%	86,0%
2011	126 236,0	7,6%	163 160	26740	19,6%	77,4%
2012	135 065,0	7,0%	175 781	12622	7,7%	76,8%
2013	142 079,0	5,2%	183 310	7529	4,3%	77,5%
2014	126 308,0	-11,1%	131 805	-51505	-28,1%	95,8%
2015	118 729,0	-6,0%	90 615	-41190	-31,3%	131,0%
2016	113 518,0	-4,4%	93 270	2655	2,9%	121,7%
2017	116 578,0	2,7%	112 154	18884	20,2%	103,9%
2018	114 710,0	-1,6%	130 832	18678	16,7%	87,7%
2019	121 739,0	6,1%	153 781	22949	17,5%	79,2%
2020	125 690,0	3,2%	155 582	1801	1,2%	80,8%
2021	129 711,0	3,2%	200 090	44508	28,6%	64,8%
2022	127 462,0	-1,7%	–	–	–	–

Щодо України, то цей показник за останні 20 років коливається в межах від 8,7% у 2005 році до 5,2% у 2019 році (КНОЕМА, 2020) (це найнижчий показник за весь період дослідження, і нажаль причин для такого падіння достатньо) (табл. 3.32). Спираючись на дані таблиці 3, можна дійти висновку про стале зростання загального внеску туризму у ВВП. За оцінкою Всесвітньої ради з туризму та подорожей, туристична галузь у 2018 році забезпечила 319 мільйонів робочих місць, а обсяг коштів в індустрії становить 8,8 трлн дол.

Таблиця 3.32 – Загальне туристичне споживання всередині країни (України) у динаміці за 2000-2019 рр. (за даними (KNOEMA, 2020))

№ з/п	Показники	2000	2005	2010	2015	2016	2017	2018	2019
1	Туризм, загальний внесок у ВВП (частка, %)	7,2	8,7	7,6	5,4	5,4	5,6	5,4	5,2
2	Туризм, загальний внесок у ВВП (млрд дол. США)	2,2	7,5	10,4	4,9	5,1	6,3	6,8	7,1
3	Туризм, внутрішнє споживання (млрд дол. США)	1,9	6,2	8,9	4,3	4,4	5,3	5,9	6,2
4	Туризм, внутрішнє споживання, реальний темп приросту (%) (Щорічна відсоткова зміна у мільярдах доларів США 2000 року)	17,6	-7,0	0,5	-8,9	2,5	2,0	3,0	-0,1
5	Витрати міжнародних туристів усередині країни (млрд дол. США)	0,5	3,4	4,5	1,4	1,5	1,7	2,0	2,2
6	Витрати міжнародних туристів усередині країни (млрд. одиниць нац. валюти) (млрд, у національній валюті)	3,0	17,4	35,8	30,4	37,5	45,7	53,8	63,0
7	Витрати міжнародних туристів у країні, реальний темп приросту (%)	19,4	-6,3	-3,4	-7,1	5,4	0,0	6,6	5,5
8	Туризм, витрати резидентів усередині країни (млрд дол. США)	1,4	2,8	4,3	2,9	2,9	3,5	3,9	4,0
9	Туризм, витрати резидентів у країні (частка, %)	4,2	3,1	3,1	3,1	3,0	3,0	3,0	2,8

У серпні 2020 р. генеральний секретар ООН Антоніу Гутерріш представив новий звіт, в якому оцінюється руйнівний вплив пандемії коронавірусу COVID-19 на світовий туризм. Він попереджає, що під загрозою перебувають до 120 мільйонів робочих місць у сфері туризму, а економічні збитки можуть перевищити 1 трильйон доларів лише у 2020 році (WTTC, 2021). Як видно з таблиці 3.33, прямий внесок у зайнятість (кількість людей – відвідувачі чи наймані працівники) в Україні у 2019 році порівняно з попередніми роками має тенденцію до постійного скорочення: з 421,9 тис. осіб у 2005 році до 203,8 тис. осіб у 2019 році, реальний темп приросту у 2019 році становив -1,2% (табл. 3.33).

Таблиця 3.33 – Прямий внесок галузі туризму України у зайнятість у динаміці за 2000-2019 рр. (за даними (КНОЕМА, 2020))

№ з/п	Показник	2000	2005	2010	2015	2016	2017	2018	2019
1	Туризм, прямий внесок у зайнятість (тис.) (тисячі людей (наприклад, відвідувачі чи наймані працівники))	332,2	421,9	351,8	206,6	208,6	207,8	206,2	203,8
2	Туризм, прямий внесок у зайнятість, реальний темп приросту (%)	17,9	-6,8	-8,2	-8,6	1,0	-0,4	-0,8	-1,2

Однак загострення епідеміологічних обставин в 2020 році стало суттєвим фактором, який впливає на міжнародний туризм в даний час. Безпрецедентні глобальні обмеження на поїздки викликають найсерйозніші збої у світовій економіці з часів Другої світової війни (Gessling, Scott, & Hall, 2021). Згідно з даними ВООЗ, на 1 січня 2020 р. кількість хворих на COVID-19 у світі склала близько 86,4 млн осіб, а кількість померлих – 1,8 млн осіб (Coronavirus Disease (COVID-19). WHO, 2020).

Упродовж декількох місяців структура глобальної туристської системи перейшла від «надтуризму» до його практично повної відсутності, що яскраво демонструється публікаціями в засобах масової інформації, що зображають популярні туристичні місця до і під час пандемії. Міжнародні, регіональні та місцеві обмеження на поїздки негайно вплинули на національну економіку, включаючи сферу туризму, тобто міжнародні поїздки, внутрішній туризм, одноденні поїздки, а також різні сегменти туріндустрії, такі як повітряний транспорт, круїзи, громадський транспорт, засоби розміщення, кафе та ресторани, фестивалі та ін. Через проблеми у туристському секторі ООН прогнозує зниження світового ВВП на 2,8 %

(2,22 трлн дол. США) (UN, 2020). Важливо відзначити, що в минулому світовий туризм зазнав впливу цілої низки криз. У період з 2000 по 2015 рр. до серйозних руйнівних подій відносять терористичні атаки 11 вересня (2001 р.), спалах важкого гострого респіраторного синдрому (SARS) (2003 р.), глобальна економічна криза, що розгорнулася в 2008-2009 рр., та близькосхідний респіраторний синдром 2015 р. (MERS). Жоден з них не призвів до довгострокового зниження глобального розвитку туризму, а деякі з них навіть не помітні, і лише атипічна пневмонія (-0,4%) та глобальна економічна криза (-4,0%) призвели до зниження числа міжнародних прибутків (UNWTO, 2020) (табл. 3.34).

Це свідчить про те, що туризм як система є стійкою до зовнішніх потрясінь (Gessling, Scott, & Hall, 2021). Світовий туристський потік до 2020 р. показував безперервне зростання, хоча вже у 2019-2018 роках порівняно з 2017-2018 рр. приріст знизився і становив 3,8 %, що пояснювалося торговою напруженістю між США та КНДР, зниженням економічного зростання по всьому світу.

Однак є багато свідчень, що наслідки пандемії COVID-19 та відновлення після неї будуть безпрецедентними. За даними Всесвітньої туристичної організації, кількість міжнародних туристичних поїздок за дев'ять місяців 2020 р. знизилася на 72 % у порівнянні з тим же періодом 2019 р. Максимальне зниження туристських потоків у цілому по світу досягало 97 % у квітні 2020 р. (UNWTO, 2021). У жовтні 2020 р. світом подорожувало на 98 млн осіб (-83 %) менше відносного аналогічного періоду минулого року. Першим постраждав від пандемії Азіатсько-Тихоокеанський регіон, туристичний потік в Азію знизився на 82% або 309,6 млн осіб, друге місце посідає Європа та Америка (-68% або 538,3 та 160,1 млн осіб відповідно), африканські країни та Близький Схід втратили 69% та 73% прибутків (53,2 та 50,9 млн. осіб, відповідно).

Таблиця 3.34 – Міжнародні туристичні прибуття, млн чол. (сформовано за даними (Global and Regional Tourism Performance. UNWTO,2020))

Рік	Region					Усього по світу
	Європа	Азіатсько-Тихоокеанський	Америка	Африка	Близький Схід	
2000	393	110	122	26	23	674
2001	393	116	114	27	22	673
2002	405	124	109	28	26	692
2003	412	113	106	29	27	688
2004	426	143	118	32	33	753
2005	454	154	133	35	34	810
2008	504	186	148	44	52	934
2009	478	184	141	46	49	898
2010	487,7	208,2	150,4	50,4	55,4	952
2015	605,1	284,1	193,8	53,6	58,1	1195
2016	619,5	306	200,7	57,7	55,6	1239
2017	676,6	324,1	210,7	63	57,7	1332
2018	716,1	347,7	215,7	68,4	59,4	1407
2019	742,3	363,6	220,1	71,2	63,9	1461
2020	204	54	60	18	13	351

Скорочення кількості міжнародних прибуттів у січні–жовтні 2020 р. призвело до втрати 900 млн. міжнародних прибуттів, порівняно з тим же періодом 2019 р., та експортних надходжень від міжнародного туризму на 935 млрд. дол. США, що більш ніж у 10 разів перевищує втрати в 2009 р. під впливом глобальної економічної кризи (World Tourism Barometer. UNWTO, 2020). Таке істотне зниження туристських потоків призводить до масової втрати робочих місць, різкого скорочення надходжень іноземної валюти та податків, що обмежує здатність держави підтримувати туристичну галузь. Уряди багатьох країн лише починають розуміти, що, на відміну від інших секторів бізнесу, доходи від туризму втрачаються безповоротно, тому що непродані потужності, наприклад у сфері розміщення, не можуть бути продані в наступні роки, що має відповідні наслідки для зайнятості у цьому секторі. До 2020 р. відзначалася тенденція до збільшення зайнятості у сфері туризму та супутніх галузей і у відсотковому, і в кількісному відношенні. У 2019 р. на туристичний сектор припадає (прямо чи опосередковано) близько

330 млн. робочих місць у всьому світі, що еквівалентно 10,3 % загальної зайнятості у світі та становить одне з 10 робочих місць у всьому світі. За останні п'ять років у цьому секторі було створено одне із чотирьох нових робочих місць. У 2019 р. туристичний сектор забезпечив створення понад 9 млн нових робочих місць, що є найбільшим показником за всі роки.

Туризм можна розглядати як соціальне, культурне та економічне явище, пов'язане з переміщенням людей за межі їхнього звичайного місця проживання. У період з 50-х рр. ХХ століття і аж до 2020 р. туристична галузь міцно зміцнила свої позиції у світовій економіці, будучи одним із найбільших секторів економіки світу. «За даними щорічного дослідження Всесвітньої ради з туризму та подорожей (WTTC) за участю експертів Oxford Economics за 2019 рік, внесок туризму у світову економіку ВВП оцінювався у 8,9 трлн дол. США, що еквівалентно 10,3 % світового валового внутрішнього продукту. Тільки за останнє десятиліття сектор туризму та подорожей у світовому масштабі збільшив свої обсяги у 2,5 рази та забезпечував інвестиції в основний капітал у сфері туризму 948 млрд. дол. США. У 2019 році 330 млн. осіб у світі працювали у сфері туризму, а це 10 % від загальної кількості робочих місць у світі» (табл. 3.35) (WTTC, Oxford Economics, 2019).

Таблиця 3.35 – Ключові показники розвитку туризму у світі у 2019 р.
(сформовано за даними (WTTC, Oxford Economics, 2019))

Показники	2019 рік
Світовий ВВП сектора туризму та подорожей, у % до 2018 року	103,5
Світовий ВВП, у % до 2018 року	102,5
Внесок туризму у світовий ВВП, трлн. дол. США	8,9
у % від світового ВВП	10,3
Число робочих місць у сфері туризму, млн. од.	330
у % від загальної кількості робочих місць у світі	10,0
Інвестиції в основний капітал у сфері туризму, млрд. дол. США	948
у % від загального обсягу інвестицій	4,3

За даними щорічного дослідження Всесвітньої ради з туризму і подорожей (WTTC) за участю експертів Oxford Economics за 2019 рік у сучасній світовій економіці здійснюється постійна інтеграція господарчих складових, що сприяє формуванню міжнародних організацій і корпорацій, внаслідок чого зростає їх взаємозалежність. За останні два десятиліття міжнародна економіка неодноразово стикалася з кризою, а остання криза 2020 року у зв'язку з пандемією коронавірусу показала, що країнам не вистачає підготовки, швидкості реагування та управлінських навичок. Всі ці фактори підкреслюють важливість підготовки та передачі досвіду з мінімізації втрат від наслідку кризи.

Спалах COVID-19 завдав катастрофічних збитків світовій економіці. Як зазначає головний економіст МВФ Гіта Гопінат на презентації World Economic Outlook (WEO) «Прогнозовані сукупні втрати виробництва в період з 2020 по 2025 роки, порівняно з прогнозованими до пандемії рівнями, залишаються суттєвими на рівні 22 трильйони доларів США» (IMF, 2022). Навіть аналітикам та експертам складно зараз оцінити масштаби кризи через пандемію. Головний економіст Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) Лоранс Бун вважає, що: «На 2021 рік ми не змінили наші прогнози. Світова економіка не відновлюватиметься швидше, ніж прогнозувалося. До кінця 2021 року світовий ВВП втратить 7 трлн. доларів. Це серйозне потрясіння» (Laurence Boone, OECD, 2021). Серед найбільш постраждалих галузей економіки явно виділяється туризм, де практично у всіх країнах спостерігається спад на 80-100%. 2020-2021 роки стали справжнім випробуванням для всіх видів туризму (міжнародного, внутрішнього).

Водночас, одним із наслідків зниження туристичного потоку у 2020 р. стало суттєве зростання безробіття. За даними WTTC, близько 100-120 млн. фахівців можуть втратити роботу, залежно від того, коли будуть відкриті кордони (Travel & Tourism. Global Economic Impact & Trends. WTTC, 2020.).

До найбільшого ризику схильні країни, у яких туризм є основним джерелом доходу, за прогнозами ООН рівень безробіття у них може збільшитися на 20 %. Під ударом знаходяться переважно підприємства сфери малого та середнього бізнесу, на яких головним чином трудяться жінки та молодь, до того ж працюють найчастіше неофіційно (World Economic Situation And Prospects.UN, 2020). Пандемія негативно впливає на туристичні підприємства та на наявність коштів для існування їхніх співробітників. За оцінками Міжнародної організації праці, ця пандемія може призвести до втрати 305 млн. робочих місць, багато з яких відносяться до сектору туризму (COVID-19 and the Tourism Sector. ILO, 2020).

У той час як відновлення міжнародного туризму залишається повільним, загалом лише 115 країн (53 % усіх напрямків по всьому світу) на 1 вересня 2020 р. зняли обмеження на поїздки, попит на внутрішній туризм зростає на багатьох крупних ринках, наприклад, Китаї, де обсяг авіаперевезень у липні 2020 року зріс приблизно до 90 % від рівня 2019 р. (UNWTO, 2020).

За даними Всесвітньої туристичної організації ООН (UNWTO) внесок туризму до світового ВВП становить 10%, а загальна кількість робочих місць, що прямо чи опосередковано стосуються сфери туризму - 11%, тому виважена державна політика у сфері туризму – це важлива частина сталого економічного розвитку України у світі. «Розвиток туризму стимулює зростання у дотичних сферах економіки, що є особливо важливим для регіонального розвитку України. Крім того ми маємо надзвичайно широкі можливості для залучення цілорічного туризму завдяки своїм унікальним природним можливостям, багатій історичній та культурній спадщині. Розвиток туризму є важливою складовою економічного зростання, а схвалення Стратегії розвитку дозволить більш ефективно координувати роботу у цьому напрямку», - прокоментував рішення Уряду Степан Кубів (Кубів, 2021).

Стратегія визначає підхід державної туристичної політики у таких напрямках: безпека туристів; нормативно-правова забезпечення; розвиток туристичної інфраструктури; розвиток людських ресурсів; маркетингова політика розвитку туризму та курортів. Стратегія передбачає, що до 2026 року в Україні: кількість іноземних туристів збільшиться у 2,5 разів, кількість внутрішніх туристів збільшиться в 5 разів кількості робочих місць у сфері туризму збільшиться в 5 разів, наповнення бюджетів усіх рівнів від провадження туристичної діяльності збільшиться в 10 разів, кількість суб'єктів туристичної діяльності зросте в 5 разів, туристи витратять під час подорожей в Україні до 80 млрд. грн., буде створено позитивний імідж України як країни, привабливої для туризму (Кубів, 2021).

«Розроблення туристичної стратегії – це одна з умов, яку ми маємо виконати в рамках імплементації Угоди про асоціацію з ЄС. Ми вже працюємо над її втіленням: створюємо план заходів реалізації Стратегії, ведемо активний діалог з представниками українського бізнесу, опрацьовуємо законодавчу базу ,» – зазначив заступник Міністра економічного розвитку і торгівлі України Михайло Татарчук (Кубів, 2021). Україна сьогодні програє європейським країнам за багатьма показниками конкурентоспроможності туристичних послуг, оскільки не приділяє належної уваги цій сфері, нераціонально використовує свої конкурентні переваги. Наша держава є практично неконкурентоспроможною, що зумовлено недостатнім розвитком інфраструктури туризму; неефективністю державної політики; відсутністю сформованого привабливого туристичного іміджу країни .

Отже, підвищення конкурентоспроможності сфери туризму – ключове завдання економіки сучасної України. Важливо спрямувати зусилля на забезпечення туристам не тільки доступність культурних і природних об'єктів для огляду, але і безпеку, високі стандарти гостинності, підвищення якості інфраструктури, розумну цінову політику. При цьому

необхідно постійно працювати над забезпеченням ефективного і комплексного використання наявного потенціалу, створенням конкурентоспроможного національного туристичного продукту та просуванням цього продукту на європейський та світовий ринок туристичних послуг (Дудченко, & Любіцева, 2021).

За даними доповіді Всесвітньої туристичної організації (UNWTO), збитки міжнародному туризму від пандемії коронавірусу оцінюються близько 1,1 трлн. дол. США. Експерти вважають, що туристичній галузі знадобиться 2-3 роки, щоб повернутися до рівня 2019 року, за кращого сценарію вже у 2022 році галузь реабілітується. На те, що темпи розвитку вийдуть на новий рівень, вплине ефект відстроченого попиту. Все, звичайно, залежатиме від рішення світової спільноти про зняття обмеження через пандемію» (Travelvesti. News. UNWTO , 2021).

Багато країн виділили фінансову допомогу у вигляді субсидії, грантів та безвідсоткових кредитів для підтримки компаній, пов'язаних із туристичною галуззю. Наприклад, втрати туристичної галузі Південної Кореї від кризи склали понад 5 млрд. дол. США і уряд Республіки Корея вжив заходів економічної підтримки компаній і населення країни. Центральний фінансовий інститут країни Банк Кореї знизив ключову ставку до рекордно низького рівня – 0,75 %, і сьогодні надає комерційним банкам країни позики у розмірі 12 млрд. дол. США. Уряд країни планує виділити 80 млрд. дол. США для підтримки південнокорейських компаній. Туристичні компанії можуть отримати пільгове беззаставне фінансування на загальну суму \$8,1 млн. за низькою процентною ставкою – 1%. Уряд планує виділити близько 8 млрд. дол. США на одноразові виплати домогосподарствам з низьким рівнем доходу, а також постраждалі підприємства будуть звільнені від виплат за медичними страховками та рахунками за комунальні послуги строком на 3 місяці. Ще одним заходом підтримки є надання пільг із ПДВ підприємствам, чий річний оборот

менший за 45 тис. дол. США. За умови, якщо орендодавці зменшать розмір орендної плати для постраждалих від епідемії коронавірусу підприємств, їм буде надано податковий кредит у розмірі 50% (Yonhap News Agency , 2021).

У Японії наслідком пандемії стали обвал на фондовому ринку, зниження основних показників туристичної діяльності, самоізоляція населення, перенесення Олімпійських ігор -2020, як наслідок негативного впливу на соціальну та економічну ситуацію в країні. Уряд країни на чолі з прем'єр-міністром Японії Сіндзо Абе вжив низку необхідних заходів підтримки для збереження ліквідності, робочих місць та заробітних плат, підтримки самозайнятих громадян. На підтримку японських малих і середніх підприємств (МСП) виділено близько 4 млрд. дол. США, у тому числі на надання безвідсоткових позик, гарантії кредитів МСП, які постраждали від епідемії, субсидії з переведення бізнесу в онлайн (Nasdaq, 2020).

У зв'язку з поширенням коронавірусної інфекції COVID-19 урядами європейських країн ініціюється низка заходів соціально-економічної підтримки населення та підприємств. Крім того, країни Європейського союзу вживають внутрішніх заходів для захисту національного виробництва. Наприклад, в Іспанії створено міжвідомчу комісію для забезпечення координації з державним урядом, а також міжтериторіальну комісію зі співробітництва на різних рівнях управління. Серед заходів підтримки – мораторій на податки для МСП та самозайнятих осіб. Для найбільш постраждалих секторів (туризм, транспорт) надано кредитну лінію в 400 млн. євро. Урядом Іспанії виділено близько 18 млрд. євро, більша частина яких буде доступна для МСП та туристичної галузі для збереження зайнятості населення (Euro Weekly News, 2020).

В Україні, як і в усьому світі, однією з найбільш постраждалої серед галузей економіки від пандемії коронавірусу є туризм. У свою чергу, це стало каталізатором зміни формату роботи туристичної галузі. Активно

впроваджуються у галузь інноваційні технології як на рівні держави, так і всередині господарських процесів. Розробляється Національний проект «Туризм та індустрія гостинності». Серед поставлених завдань: запровадження електронних віз для іноземних громадян (понад 50 країн). Багато туристичних операторів збільшують обсяги онлайн-форматів туристичних послуг, створюють індивідуальні тури, розширюють спектр послуг для малих груп.

Індивідуальні тури в туристичній індустрії можна розвивати за напрямками: етнокультурний туризм, сільський (аграрний) туризм, культурно-пізнавальний та розважальний, активний та екологічний туризм, діловий, подійний та освітній. Всі ці напрями розширюють географію туристичних послуг, залучають місцевих жителів у туристичну галузь, як наслідок, створюють додаткові робочі місця і можуть стати каталізатором розвитку економічного простору регіонів. Розвиток туристичного сектора стимулює економіку суміжних галузей, дає поштовх функціонуванню економічного простору загалом. Поява нових господарсько-економічних секторів, направлених на розвиток внутрішнього туризму, відкриває нові можливості для галузі, формує стабільні соціально - економічні умови для розвитку економічного простору регіону. За цих умов криза має об'єднати державу та бізнес. Спільними зусиллями можна створити базу, інфраструктуру для розвитку внутрішнього туризму, а після зняття обмежень весь накопичений потенціал, механізми, практику взаємодії можна використовувати і для в'їзного туризму.

У цей складний час для туристичної галузі держава вжила заходів підтримки у вигляді відстрочки податкових платежів і зобов'язань по нездійснених турах, виділення безвідсоткових кредитів, спрямованих на заробітну плату. У разі збереження робочих місць на певний період кредит погашається за рахунок субсидії з державного бюджету. 13 травня 2020 р. законопроект № 3377 «Про внесення змін до деяких законодавчих актів

щодо державної підтримки сфери культури, креативних індустрій, туризму, малого і середнього бізнесу у зв'язку з дією обмежувальних заходів, пов'язаних з розповсюдженням коронавірусної хвороби (COVID-19)» був включений до порядку денного (Pravda, 2020).

Крім того, було запроваджено податкові преференції для підтримки сфери культури, креативних індустрій, туризму, малого та середнього бізнесу у зв'язку з дією обмежувальних заходів, пов'язаних із поширенням коронавірусної хвороби COVID-19, які закріплені Законом України від 04.11.2020 р. №962-IX «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо державної підтримки культури, туризму та креативних індустрій». Цей закон набрав чинності 23.12.2020, крім окремих його норм. Цим законом п. 140.4 ПКУ доповнено новим пп. 140.4.8, відповідно до якого фінансовий результат до оподаткування зменшується на суму бюджетних грантів, отриманих платником податку та включених до складу доходів звітного періоду відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності.

Закон № 3851 сприятиме здешевленню виробництва та розповсюдження продукції у сфері культури, туризму та креативних індустрій (ЗУ № 3851). Так, театральні постанови, концерти, виставки, кінофільми, екскурсії в україномовній версії стануть доступними як для виробників, так і для кінцевого споживача. Крім того, закон підтримає представників сфери культури, туризму та креативних індустрій, а також сприятиме динамічному розвитку цих галузей. Зауважимо, що знижена ставка ПДВ для культури існує у багатьох країнах світу. Зокрема, у Франції та Іспанії це дає додатковий поштовх розвитку культури та туризму в умовах кризи.

Система особливих заходів у сфері оподаткування туристичної індустрії, вжиття державою заходів непрямого впливу на економіку, економічні та соціальні процеси шляхом зміни податкових ставок,

встановлення податкових пільг, зниження чи підвищення загального рівня оподаткування відповідно до прийнятої урядом концепцією економічного зростання, може бути однією з основних способів вирішення вищезазначених проблем. Вжиті заходи, повинні створити умови для стимулювання туристичної індустрії.

На сьогодні, за оцінками Міністерства культури і інформаційної політики, втрати туристичного бізнесу від пандемії складають більше \$1,5 млрд. (Новіковський, 2020). Завдяки закону № 3377 якась допомога від держави є (закон дозволяє зниження орендної плати), але далеко не в тому обсязі, в якому дійсно потрібна. Для правильного розвитку Україна повинна мати план розвитку і реконструкції туристичної галузі на 5–10–15 років. За таких умов ми зможемо досягти непоганих успіхів, але це повинен бути чіткий, зрозумілий, сучасний план розвитку нашої країни і індустрії в ній. Також необхідно первинні, фундаментальні закони, які регулюють правила функціонування галузі туризму в Україні.

Разом з тим, незважаючи на низку проблем, які пандемія створила для туристської галузі, вона може призвести до позитивних змін у поведінці мандрівників (Chang, McAleer, & Ramos, 2020). Трендом 2020 року безперечно став внутрішній туризм. У цю нову епоху туристи обережніші і природно тяжіють до місць, близьких до будинку. Ця тенденція простежувалася, наприклад, у Китаї, однієї з перших країн, що відкрилися після спалаху вірусу, причому 77% китайських мандрівників віддавали перевагу внутрішнім подорожам протягом трьох місяців після піку кризи (Wyman, 2020).

Групові тури заміняють індивідуальні маршрути в менш жваві туристичні місця. При виборі засобів розміщення більша перевага надаватиметься економічним варіантам - наприклад, квартирам або апартаментам, невеликим готелям, набере свою популярність глемпінг і караванінг. Очікується, що туристські поїздки стануть менш інтенсивними,

рідкісними, але водночас тривалішими. Стане більше поїздок у міжсезоння та по незвичайними туристичними маршрутами. Як основний засіб транспорту частіше використовуватиметься автомобіль, кількість авіарейсів при цьому скоротиться, а вартість такого перевезення в довгостроковій перспективі зросте. Ця обставина позначиться і на ціні турів, передбачається їх зростання, що пов'язано зі збитками, які зазнали підприємства туристичної галузі, і зі зростанням курсу валют до національної валюти, додаткових витрат, які несуть підприємства у зв'язку із забезпеченням санітарно-епідеміологічних вимог.

Проведені компанією McKinsey and Company дослідження споживачів у Китаї, Італії, Іспанії, Великобританії та США припускають, що оптимізм споживачів буде вищим на початку і наприкінці пандемії і варіюватиметься залежно від країни (McKinsey and Company, 2020). Хоча невизначеність, пов'язана з COVID-19, зберігається у всьому світі, його вплив по-різному відчувається у різних країнах. У результаті існують значні відмінності у тому, як споживачі реагують на кризу та адаптуються до наступної норми. Наприклад, у випадку з Китаєм, який перший пройшов через усі етапи пандемії, було виявлено, що споживачі приділяють велику увагу екологічно чистим продуктам. Таким чином, у майбутньому індустрія туризму буде більше орієнтована на альтернативні форми, такі як екотуризм, агротуризм, сільський туризм тощо. Ці форми туризму більшою мірою зосереджуватимуть свою увагу на природі та суспільстві. В цілому туризм стане більш екологічним (Spalding, Burke, & Fyall, 2020). Наприклад, внаслідок значного зниження попиту авіакомпанії почали відмовлятися від старих і неефективних літаків. Через зниження авіаперевезень скоротяться викиди CO₂. Безперечно, одним із трендів у розвитку туризму стане інтеграція в індустрію сервісу нових технологій: віртуальної та доповненої реальності, економіки вражень, електронної комерції, безконтактних технологій та інших інновацій (Travel & Tourism. WTTC, 2020).

Криза - це нові можливості. Така теза сьогодні стає мотиватором для багатьох галузей економіки, особливо для найбільш постраждалої галузі - туризму. Сьогодні туризм адаптується до кризових умов, розширюючи асортимент туристичних послуг з урахуванням карантину та обмежувальних заходів. За прогнозами експертів, рецесія затягнеться на невизначений час, саме тому туристичному сектору необхідно оперативно перебудуватися з урахуванням реалій теперішнього часу. Необхідно активно розвивати внутрішній туризм, цифрові технології, створювати онлайн-тури.

Обмеження, запроваджені під час пандемії, закриття кордонів стимулювало затребуваність подорожей країною. Криза сприяла розвитку цифрових технологій у туристичній індустрії. Сьогодні штучний інтелект підбирає для користувачів індивідуальні послуги, аналізуючи потреби користувача електронної платформи. Для активного розвитку індустрія TravelTech в Україні необхідно вирішити низку проблем соціально-економічного характеру, які неможливо вирішити без державної підтримки, зокрема необхідно підвищити рівень доходу населення, профінансувати комплексний розвиток інфраструктури туристичних об'єктів, підвищити інвестиційну привабливість. Нацпроект передбачає, що за його реалізації особливу увагу буде приділено законодавчому забезпеченню реалізації проекту, при розробці враховуватимуться сучасні тенденції в індустрії туризму з урахуванням активного впровадження інформаційних технологій у галузь (ДАРТ України, 2021). Експерти вважають, що необхідними заходами для реалізації проекту є впровадження цифрових технологій для збору інформації з галузі та он-лайн актуалізації статистичних даних за допомогою держсервісів.

Мультиплікативний ефект туристського сектора та непрямий вплив на суміжні галузі створить абсолютно нову інфраструктуру, покращить якість сервісу та послуг всього сектора економіки та як результат збільшиться

зростання доходів населення та національної економіки в цілому. Пандемія коронавірусу завдала глобальної шкоди світовому та вітчизняному ринку туристичних послуг. За прогнозами експертів, на відновлення і вихід із кризи економікам країн знадобиться декілька років. Державні заходи підтримки можуть скоротити терміни. Багато країн починають боротьбу з кризою з відновлення та розвитку внутрішнього туризму. Спостерігається попит на бюджетні тури та одночасно лакшері тури власними країнами. На відновлення в'їзного туризму впливає більше факторів, відповідно знадобиться більше часу. Тому учасники туристичної промисловості спрямовують свої ресурси на внутрішній туризм, при цьому спостерігається попит на індивідуальні тури, розширюється напрямок та перелік туристичних послуг, зростає популярність екологічного туризму (ДАРТ України, 2021).

Проаналізувавши комплексні заходи підтримки урядом багатьох країн щодо відновлення економіки після кризи, спричиненої пандемією COVID-19, можна наголосити, що особливі заходи відводяться туристичній галузі. Заходи підтримки відновлення туристичної галузі у світовому масштабі, можна розділити на 5 основних груп (Travel & Tourism Competitiveness Index. World Economic Forum, 2019): фіскальна політика (основною метою фіскальної політики уряду є регулювання економічної ситуації за допомогою податків та державних витрат прискорити економічне зростання та протидіяти економічним кризам); грошово-кредитна політика, яка спрямована на збереження стійкого валютного курсу, фінансову стабільність, сприяння збалансованому економічному зростанню; політика у сфері зайнятості та навчання передбачає соціальну підтримку населення у вигляді збільшення розміру допомоги з безробіття, підвищення кваліфікації, професійної перепідготовки та отримання додаткових знань, навичок; державно-приватне партнерство (ДПП) у сфері туризму створює умови для розвитку інфраструктурних об'єктів, збільшення робочих місць, підвищення

привабливості та міжнародної конкурентоспроможності галузі; політика розвитку внутрішнього туризму, а саме розробка стратегії розвитку туристичної галузі, створення національних проєктів з туризму і т.д.

Проведений аналіз динаміки розвитку міжнародного туристичного ринку продемонстрував його зв'язок із сучасними тенденціями, оскільки туристична галузь є невід'ємною частиною світової економіки. Окрема увага була приділена оцінці впливу пандемії COVID-19 на розвиток міжнародного туризму. Коронавірусна інфекція торкнулася всього світу, постраждали економіки всіх країн, у тому числі туристична галузь. Було виявлено тенденції, пов'язані зі зменшенням кількості туристських потоків, негативним впливом пандемії на рівень зайнятості та доходів від туристичної діяльності. Обмеження на поїздки, як і раніше, діють у багатьох країнах, довіра споживачів знаходиться на рекордно низькому рівні, незважаючи на те, що все більше територій вживають різних заходів, включаючи введені протоколи безпеки та гігієни, цільові маркетингові та пропагандистські кампанії, плани відновлення туризму, методи стимулювання внутрішнього туризму та ін. Хоча передбачити точно, яким буде туризм після завершення пандемії не можна, існує ряд прогнозів, що відображають можливі сценарії розвитку та відновлення туристичної галузі, але всі прогнози сходяться в одному, міжнародному туризмі потрібно від двох до чотирьох років, щоб повернутися до рівня 2019 р.

Підсумовуючи, можна дійти висновку у тому, що пандемія COVID-19 нанесла істотних збитків туристської галузі як у світі, так і в Україні. Однак, з урахуванням її масштабів, існує гостра необхідність не повертатися до звичайного бізнесу після закінчення кризи, а провести глобальну трансформацію туристичної системи. Пандемію COVID-19 слід розглядати як можливість критично переглянути траєкторію розвитку туристичного ринку.

Розділ 4. Управління процесами цифровізації в умовах пандемії

4.1. Управління процесами цифровізації бізнес-структур України в умовах пандемії

Пандемія становить серйозну загрозу для людей, підприємств та економіки в усьому світі. У той час як уряди країн вживають значних заходів для боротьби з коронавірусом, компанії оперативно пристосовуються до змінних потреб своїх співробітників, споживачів і постачальників, вирішуючи при цьому фінансові та операційні проблеми (COVID-19 is accelerating, 2022).

Негативний вплив пандемії на економіку України спочатку поширювався через зовнішні чинники, а, починаючи з березня, – безпосередньо через встановлення внутрішніх карантинних обмежень. Найбільшою мірою негативний ефект від жорстких протиепідеміологічних заходів як в середині країни, так і за її межами, припав на період першого локдауну – у квітні-травні 2020 року. Також в економіці внаслідок карантинних обмежень відбулося певне «спотворення реальності», яке наклало свій негативний відбиток на діяльність сфери послуг та активність переміщень, зокрема, вплинуло і на експорт послуг (насамперед – туристичних (Труніна та ін., 2021). Фактично споживання повністю зосередилося на внутрішньому ринку.

Державна підтримка економіки, а також пом'якшення карантинних обмежень, гнучка адаптація певних секторів економіки до роботи в умовах карантинних обмежень стали тими факторами, які дозволили економіці перейти до фази поступового відновлення, починаючи з червня 2020 року (рис. 4.1). Якщо падіння реального ВВП у II кварталі становило 11,4 % порівняно зі зменшенням на 1,3 % у I кварталі, то вже у III кварталі падіння

сповільнилося до 3,5 %, у IV кварталі – склало 0,7 %. Вцілому за рік падіння ВВП склало 4,2 %, що навіть менше, ніж прогнозовані 4,8 %.

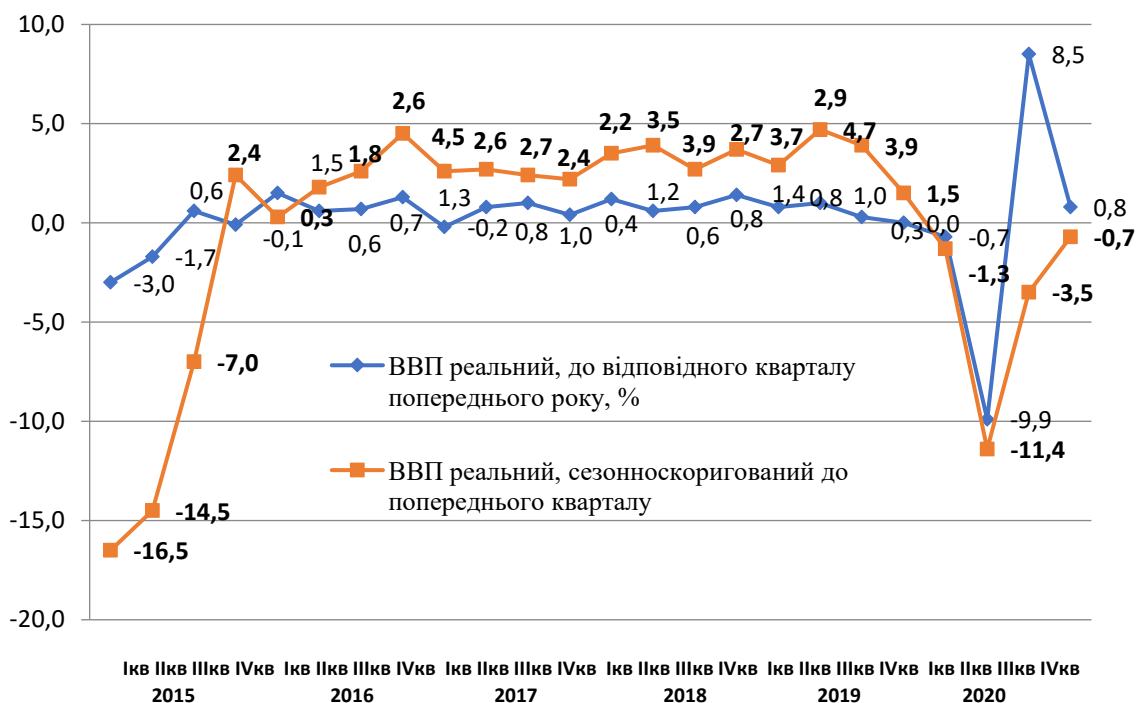


Рисунок 4.1 – Падіння реального ВВП України у період пандемії COVID-19 (Звіт про дослідження мікро-, малого і середнього, 2022)

Характерною ознакою економічної кризи, спричиненої пандемією COVID-19, стало тимчасове припинення роботи багатьох представників малого та середнього бізнесу.

Згідно опитування, що проводилось в рамках дослідження мікро-, малого і середнього підприємництва у 2020 році, на етапі закриття знаходилися близько 60% мікропідприємств, 55% малих підприємств та 42% середніх підприємств (рис. 4.2).

Серед основних причин, що спонукали до вищенаведеної ситуації, є високе податкове навантаження, карантин та його наслідки, брак кваліфікованої робочої сили (рис. 4.3).

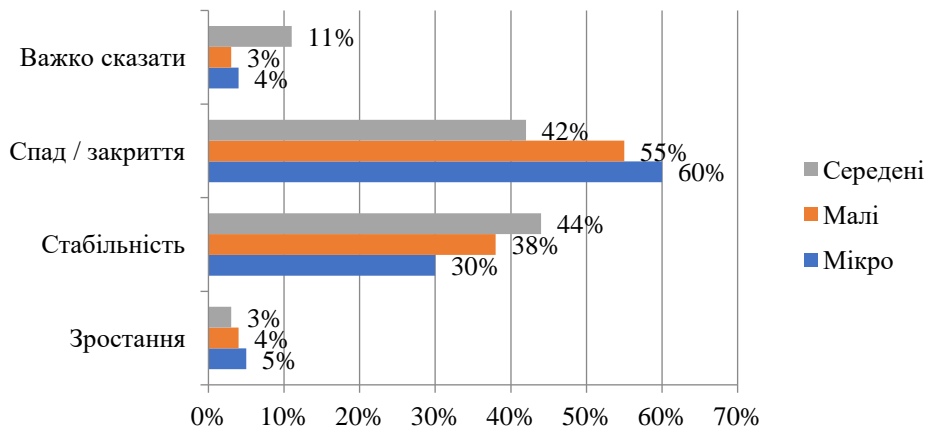


Рисунок 4.2 – Етап розвитку бізнесу на момент опитування, 2020 рік (Звіт про дослідження мікро-, малого і середнього, 2022)

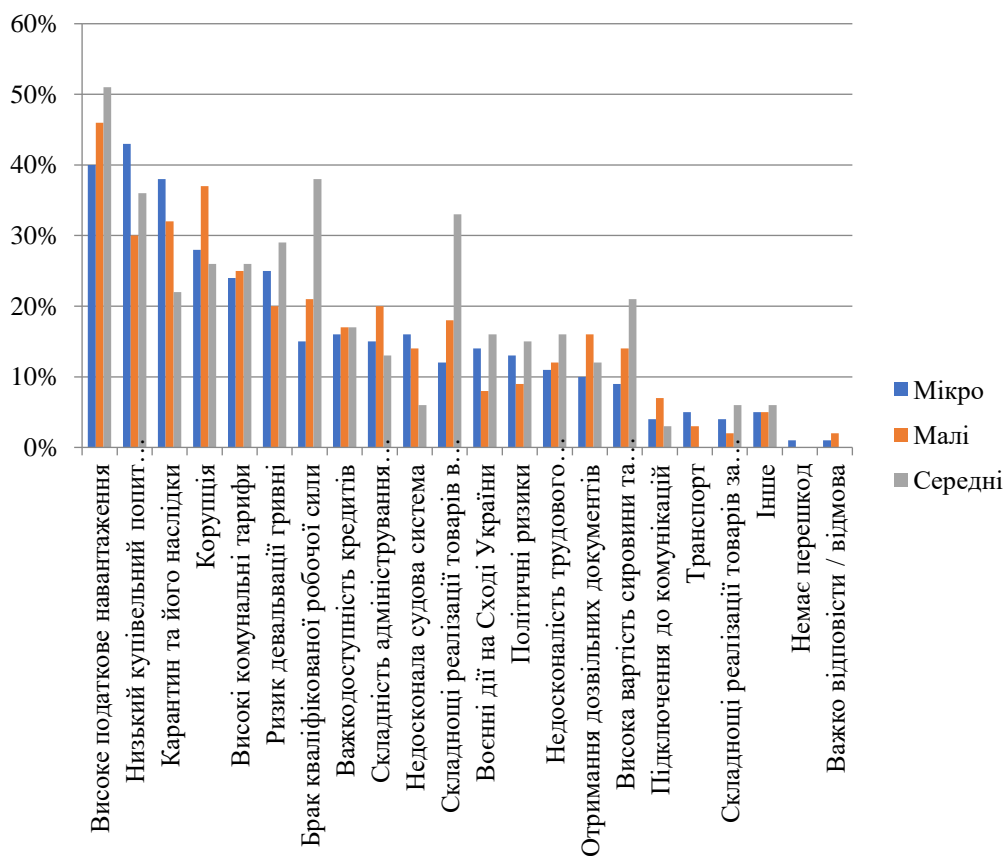


Рисунок 4.3 – Основні причини, що спонукали до обмеження або припинення діяльності ММСП ((Звіт про дослідження мікро-, малого і середнього, 2022)

Серед заходів, які вживали підприємства для підтримки своєї діяльності в умовах пандемії, були зазначені наступні: скорочення фонду заробітної плати, звільнення працівників та впровадження дистанційної форми зайнятості, зниження рівня цін, закриття збиткових напрямів діяльності.

Щодо галузевої специфіки, то зниження цін насамперед практикували підприємства гуртової та роздрібною торгівлі, а переведення працівників на дистанційну зайнятість онлайн – підприємства ІТ-галузі та сфери фінансів і надання послуг підприємствам (власне, саме ті галузі, які мали для цього можливість). Решта підприємств передусім вдалися до скорочення зарплатного фонду.

Тому в умовах пандемії коронавірусу актуалізуються питання, пов'язані з вимушеною цифровізацією бізнес-структур. Впровадження хмарних рішень, технологій штучного інтелекту для аналізу та сегментування аудиторії, прогнозування споживчої поведінки, підвищують інформаційну безпеку та знижують рівень загроз зовнішнього середовища.

Ряд дослідників, серед яких Федулова Л. (Федулова, 2020) та Коляденко С. (Коляденко, 2016) вважають що цифрова трансформація бізнесу – комплексний процес, що передбачає впровадження цифрових технологій у різних галузях діяльності підприємства та на різних стадіях функціонування виробничої та управлінської підсистем.

Беззаперечним є той факт, що на сьогоднішній день цифровізація є одним із ключових напрямів розвитку організацій, що послідовно реалізуються у вигляді автоматизації, інформатизації, діджиталізації, починаючи від дискретних бізнес-процесів до повного перегляду моделі бізнесу та її комплексної цифрової трансформації. Науковці Лісова Р.М. (Коляденко, 2016) та Матвейчук Л.О. (Матвейчук, 2018) прийшли до висновку, що цифрова трансформація – це об'єднання безлічі ініціатив, проектів і процесів, спрямоване на те, щоб вивести організацію із стану

цифрової компетентності, що зароджується, у зрілий стан справжніх цифрових можливостей.

Більше того, цифрова трансформація ставить клієнта до центру всіх рішень та стратегій. Компанії, які намагаються здійснити цифрову трансформацію із наміром підвищити цінність для клієнтів, найімовірніше в майбутньому досягнуть значного успіху (Гриценко, 2018).

Інформаційні технології вже справили великий позитивний вплив майже на кожну сферу людської діяльності, від науки та виробництва до транспорту, безпеки держави та комунікацій, що особливо проявилось у пандемічні часи. Однак, щоб підтримувати стійкість в умовах поточної кризи та у невизначеному майбутньому після пандемії COVID-19 бізнес-структури повинні діяти швидко та рішуче. Там, де це можливо, підприємства шукають можливості для розвитку, впроваджуючи стратегічні кроки, які допоможуть їм посилити свої позиції в антикризовій конкурентній боротьбі: стають більш цифровими, з керованими даними та хмарними програмами; роблять бізнес-процеси гнучкішими, а бізнес модель більш досконалою; підвищують безпеку роботи співробітників та обслуговування клієнтів.

До активізації процесів діджиталізації формування конкурентних переваг здійснювалось в межах одного або кількох параметрів бізнесу - якості, ціни, рівня сервісу (Краус та ін., 2018). У даний час для отримання значущої та стійкої конкурентної переваги підприємствам будь-якої сфери діяльності необхідно комплексно впроваджувати інновації та цифрові технології на всіх рівнях, це стосується продуктових рішень, бізнес-процесів, а також створення бізнес-моделі.

Оскільки цифрова трансформація є одним із ключових етапів розвитку організації (процесу перетворень), можна виділити наступні її напрямки: автоматизація, інформатизація, цифровізація (Гришко, 2014; Ткачук, 2019).

Автоматизація, зокрема бізнес-процесів, передбачає використання комплексу технічних засобів, математичних систем, методів управління, інженерних та інформаційних технологій, що дозволяють повністю або частково перевести ручну працю в машинну, автоматичну.

Інформатизація полягає у застосуванні інформаційних систем та технологій для забезпечення ефективної взаємодії та обміну інформацією між розрізненими елементами системи управління, виробничими та іншими організаційними процесами, а також базами та масивами даних внутрішнього та зовнішнього середовища організації.

Цифровізація бізнесу заснована на заміні фізичних (аналогових) систем збору, обробки, аналізу, зберігання та передачі даних цифровими технологіями, що сприяють формуванню нової бізнес-культури з урахуванням нових цифрових технологічних можливостей. Необхідно відзначити, що ці процеси можуть здійснюватися на підприємстві як послідовно, так і паралельно.

Ретроспективний аналіз цифровізації бізнесу наведено на рис. 4.4.

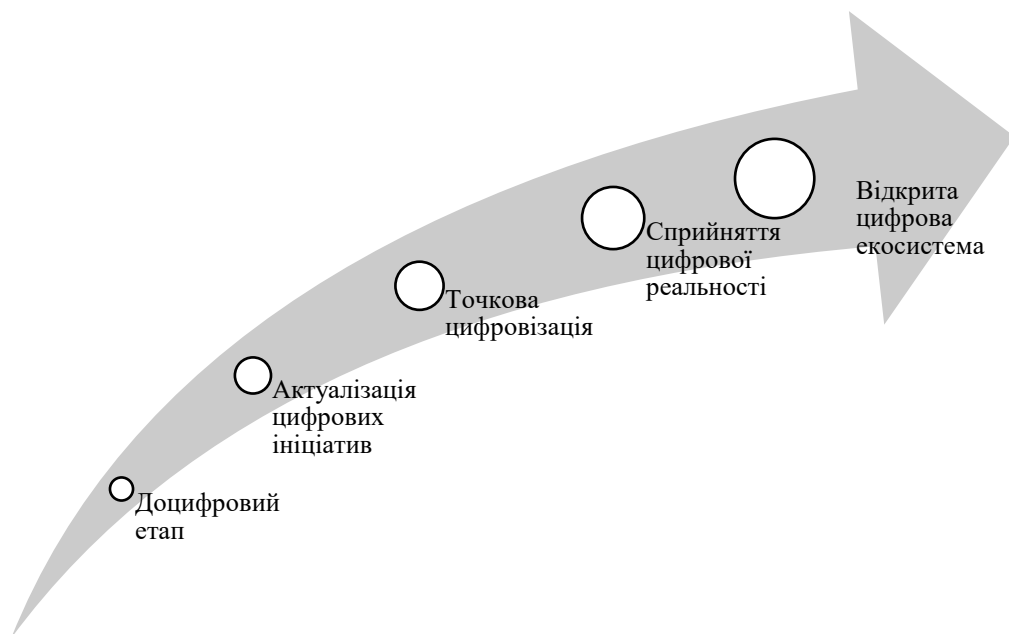


Рисунок 4.4 – Ретроспективний аналіз цифровізації бізнесу (Наторіна, 2018; Kasych et al., 2019)

Доцифровий етап був характерним для підприємств, що реалізують консервативний підхід до ведення бізнесу. Він передбачає повну відсутність цифрових технологій або застосування їх на мінімальному рівні. Відсутність впровадження цифрових технологій у бізнес-процеси підприємств може пояснюватися і принциповими переконаннями менеджменту, і об'єктивними причинами, серед яких - нерозвинена цифрова інфраструктура, низький рівень проникнення цифрових комунікацій у сегментах діяльності підприємства.

На етапі актуалізації цифрових ініціатив відбувається усвідомлення значення використання цифрових інструментів та розвитку цифрової інфраструктури. Процес цифровізації бізнесу запускається шляхом визнання керівництвом та співробітникам нових цінностей та цифрової культури, які змінюють традиційний «доцифровий» уклад. Робота з персоналом спрямована на формування цифрового інтелекту компанії, в першу чергу за рахунок розвитку цифрових компетенцій співробітників, що є концептуальною характеристикою етапу.

Етап точкової цифровізації характерний в основному для малого бізнесу, де цифрові інструменти застосовуються на базовому рівні, епізодично. Це частково забезпечує раціоналізацію окремих бізнес-процесів: збирання даних, комунікації з клієнтами та взаємодію з партнерами, внутрішній управлінський облік. Характерними проблемами є брак ресурсів для придбання повноформатних цифрових інструментів, сумніви керівництва щодо їхнього впливу на підвищення ефективності діяльності підприємства, а також проблеми, пов'язані із кібербезпекою і захистом внутрішніх даних (Маслак та ін., 2020).

Етап «прийняття цифрової реальності» пов'язаний з розробкою та прийняттям чіткої ІТ-стратегії, що стосується всіх рівнів стратегічного управління на підприємстві: корпоративного, ділового, функціонального. Даний етап охоплює такі складові ведення бізнесу, як роботу з даними,

взаємодію з партнерами та клієнтами, HR-стратегію та корпоративну культуру, дослідження та розробки, впровадження інновацій, управління ланцюгом створення цінності.

Етап «відкрита цифрова екосистема» характеризується розгорнутим використанням відкритих цифрових інтерфейсів (API) і формуванням на їх основі відкритої цифрової інфраструктури. Відкриті цифрові сервіси надають компаніям принципово нові можливості: взаємний обмін та використання інформації різних цифрових платформ, досягнення індивідуалізованого підходу до клієнтів, порівняння пропозицій різних цифрових майданчиків, здійснення платіжних операцій з використанням цифрових платформ партнерів, ідентифікація клієнта та відстеження клієнтського досвіду.

Згідно із наведеним раніше ретроспективним аналізом, можна виділити окремі тенденції розвитку цифрових технологій у діяльності бізнес-структур та суспільства. Це дозволяє класифікувати підприємства за рівнем впровадження цифрових рішень (Звіт про дослідження мікро-, малого і середнього, 2022).

Рівень перший – традиційний бізнес. У структурі таких підприємств переважають матеріальні, фізичні активи (Маслак, 2010). При цьому виникають передумови та оцінюються можливості впровадження цифрових рішень та інструментів, що мають стихійний, фрагментарний характер.

Рівень другий – бізнес у режимі «онлайн», представлений підприємствами, які активно задіяли нові цифрові технології. У структурі такого бізнесу переважають віртуальні канали збуту та комунікацій. Проте важлива роль приділяється також і фізичним активам (офіси продажу та обслуговування, пункти видачі, склади зберігання запасів).

Рівень третій – віртуальний бізнес, що втілює у собі діяльність підприємств із високим проникненням цифрових рішень. Такі підприємства не прив'язані до жодного фізичного активу.

Загалом можна виділити три основні області, на які цифрова трансформація організації здійснює найбільший вплив: якість обслуговування клієнтів, діяльність компанії та бізнес-модель. На рис. 4.5 детально представлені усі області цифрової трансформації.

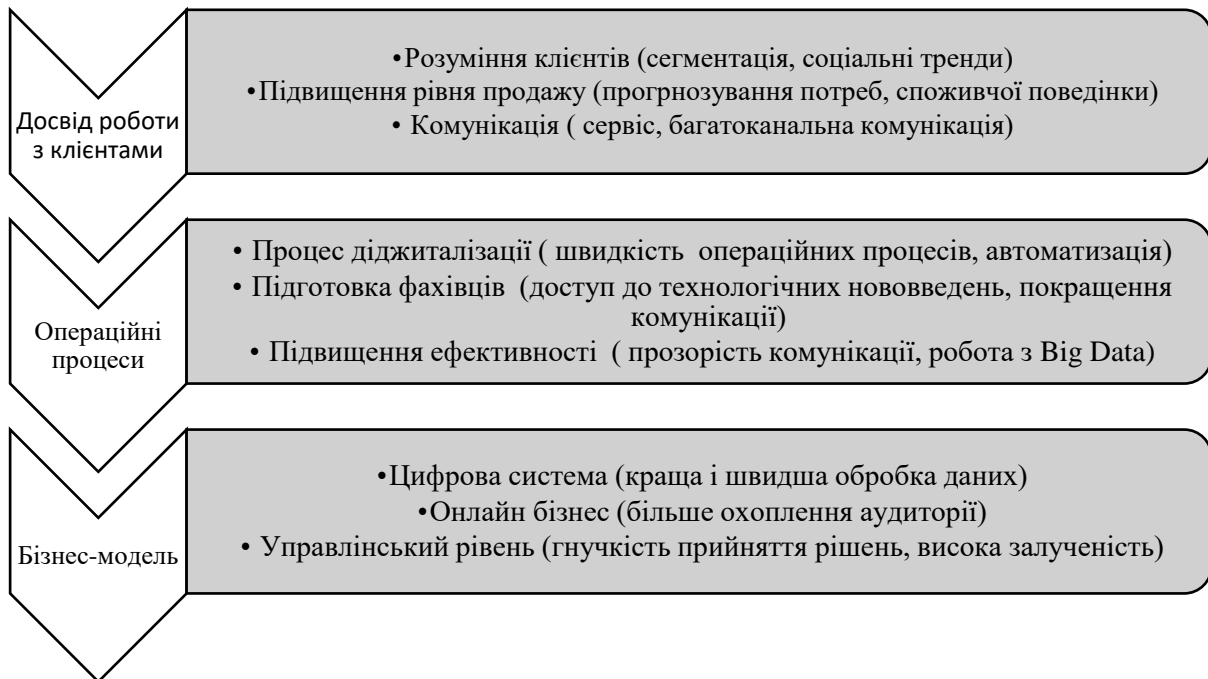


Рисунок 4.5 – Області цифрової трансформації (побудовано за даними (Розанова, 2019; COVID-19 is accelerating, 2022))

Перша область – досвід роботи з клієнтами. Клієнти є найважливішими зацікавленими сторонами будь-якої організації. Цифрова трансформація допомагає компаніям забезпечувати високу якість обслуговування клієнтів, що передбачає швидку реакцію на запити клієнтів за рахунок об'єднання та створення клієнтської бази даних. З покращенням підтримки клієнтів також підвищується задоволеність клієнтів. Аналізуючи дані про клієнтів, компанії можуть визначати тенденції споживчих уподобань у різних регіонах та сегментах ринку. Такий підхід дозволяє підприємствам активно та ефективно покращувати продукти та послуги відповідно до потреб споживачів.

Друга область – операційна ефективність. Крім перетворення клієнтського досвіду, підприємства можуть отримати вигоду з оцифрування бізнес процесів. Незважаючи на те, що цифрова трансформація внутрішніх операцій не одразу принесе видиме зростання прибутку, у довгостроковій перспективі вона відкриває безліч переваг для бізнесу. Враховуючи, що цифрова трансформація здійснюється на принципах ефективності та взаємопов'язаності, для оперативного рівня це часто означає автоматизацію транзакційних процесів, процесів ланцюга поставок та управління персоналом. Для підприємств, що просувають стратегію цифрової трансформації, області нововведень включають посилення співпраці між співробітниками різних рівнів і поліпшення управління ефективністю (Труніна та ін., 2021). Основна цінність такої структури полягає у спрощенні існуючих робочих процесів та скороченні ручної праці при управлінні базами даних.

Третя область – бізнес-модель, яка реалізується щодня. Переважна більшість бізнес структур додали до своїх послуг інтернет-магазини. Багато ресторанів додали до своїх пропозицій послуги доставки. Багато компаній B2B проводять онлайн-консультації з потенційними клієнтами або працюють з поточними клієнтами віддалено, надаючи свої послуги незалежно від місцезнаходження. Вони не лише знаходять нових клієнтів, додаючи цифрові послуги, а й збільшують споживання існуючої клієнтської бази.

Наслідки пандемії показали значущість впливу цифрової трансформації на стійкість та ефективність бізнесу. Підприємства з інтегрованою структурою цифрової трансформації можуть продовжувати свою діяльність і дозволяють співробітникам працювати з будь-якої точки світу. Для ритейлерів, які мають цифрові канали збуту, втрати продажів були не такими значними, як для фізичних магазинів, які були змушені повністю закритися.

Пандемія прискорила тенденцію цифровізації бізнес-процесів в Україні, що було викликано вимушеним переходом на дистанційну роботу. Можливість віддаленої роботи розширить ринок праці як роботодавців, так працівників, оскільки місце проживання перестане мати значення, що, в свою чергу, викличе зростання конкуренції на ринку праці між претендентами. Оскільки рівень життя та заробітної плати у невеликих містах нижчий, ніж у великих мегаполісах, у роботодавців з'явиться можливість економити на заробітній платі, наймаючи співробітників із регіонів. Це призведе до того, що між працівниками загостриться конкуренція не лише за професійними навичками, тобто за якістю робочої сили, а й за її ціною. У перспективі на людей чекає ще й конкуренція зі штучним інтелектом, коли він у ході технічного прогресу замінить цілу низку фахівців у галузі фінансів та бухгалтерії, продажів, маркетингу, освіти та ін. Крім розширення ринку пошуку нових співробітників, дистанційна робота під час пандемії допомогла роботодавцям оптимізувати кадровий склад: скоротити посади з дублюючими функціями та звільнити працівників із низькою кваліфікацією (Maslak et al., 2021). Таким чином, переведення працівників на віддалену роботу дозволяє роботодавцям скоротити витрати на утримання робочих місць (тобто платити не за відпрацьований час, а за результат) і таким чином підвищити ефективність бізнесу.

Отже, на сьогоднішній день цифровізація є одним із ключових напрямів розвитку організацій, які послідовно реалізуються у вигляді автоматизації, інформатизації, цифровізації, починаючи від дискретних бізнес-процесів до повного перегляду моделі бізнесу та її комплексної цифрової трансформації. До пандемії вже відбувалося зрушення парадигми у бік цифровізації економіки. Сучасні події прискорили парадигму, про що свідчить помітне зміщення витрат у бік цифрового бізнесу.

Компанії, які не тільки розробили цифрові стратегії, а й реалізували їх до пандемії, тепер можуть обійти своїх менш моторних конкурентів. Це не

означає, що слід недооцінювати проблеми, пов'язані з COVID-19, з якими вони зараз стикаються, незалежно від їх поточного рівня цифрової зрілості. Перехід на цифрові технології сам по собі не є панацеєю від усього, з чим стикається бізнес у нинішніх економічних умовах. Однак у їхньому розпорядженні значно більше інструментів для реалізації можливостей, які відкриваються перед ними навіть після пандемії.

Перспективами подальшого дослідження є актуалізація питань у сфері кібербезпеки. Оскільки компанії з різних галузей покладаються на технології та програмне забезпечення, які допомагають їм надавати ключові послуги своїм клієнтам, а також залучати своїх співробітників до важливих проєктів, забезпечення безпеки цієї інформації стало головним пріоритетом.

4.2. Структурні зрушення цифрових ринків унаслідок пандемії COVID-19

Криза, спровокована пандемією Covid-19, є безпрецедентною в нашій новітній історії. Її вплив відчуватиметься роками, що в свою чергу змінить багато речей: технології рушатимуть активніше вперед, а компанії та галузі відчують зміни в довгостроковій перспективі. У звіті «Covid-19: The Great Reset» Клаус Шваб¹ і Тьєррі Маллер² чітко пояснюють наслідки пандемії Covid-19, описують вплив на економіку, суспільство, геополітику, навколишнє середовище та технології. Вони зазначають, що «...світ, яким ми його знали в перші місяці 2020 року, більше не існує, він розчинився в

¹ Klaus Schwab (1938, Ravensburg, Germany) є засновником і виконавчим головою Всесвітнього економічного форуму, має ступінь доктора економіки (Університет Фрібурга) та інженерії (Швейцарський федеральний технологічний інститут), а також отримав ступінь магістра державного управління (МРА) у Школі державного управління Кеннеді Гарвардського університету, професор Женевського університету. Відомі книги: «Четверта промислова революція» (2016), світовий бестселер, перекладений 30 мовами, і «Формування майбутнього четвертої промислової революції» (2018).

²Thierry Malleret (1961, Paris, France) є керуючим партнером Monthly Barometer, стислого прогностичного аналізу. Його професійний досвід: створення Глобальної мережі ризиків на Всесвітньому економічному форумі та керівництво програмною командою. Освіта: Сорбонна та Школа вищих соціальних наук у Парижі, коледж Святого Антонія в Оксфорді, ступінь магістра економіки та історії, ступінь доктора економічних наук. Кар'єра: інвестиційно-банківська діяльність, аналітичні центри, наукові кола та уряд (з трирічним періодом роботи в офісі прем'єр-міністра в Парижі).

контексті пандемії. Грядуть радикальні зміни таких наслідків, що деякі експерти називають епоху «до коронавірусу» (BC) і «після коронавірусу» (AC). Ми й надалі дивуватимемося як швидкості, так і несподіваному характеру цих змін – коли вони поєднуються одна з одною, вони провокуватимуть наслідки другого, третього, четвертого та інших порядків, каскадні ефекти та непередбачені наслідки. Роблячи це, вони сформулюють «нову нормальність», радикально відмінну від тієї, яку ми будемо поступово залишати позаду» (Klaus Schwab, & Malleret, 2020). Відомо, що COVID-19 вплинув на майже на всі країни і виявився навіть гіршим, ніж критичні економічні, стратегічні та політичні зіткнення, що відбувалися по всьому світу на момент максимального загострення ситуації. Незважаючи на те, що більшість підприємств постраждали від наслідків пандемії COVID-19, все ж одна галузь не лише не відчула цього негативного впливу, але й навіть змогла отримати користь від цієї несприятливої ситуації – це ІТ-сфера. Через карантин більшість фірм були змушені перейти в цифровий формат, що суттєво збільшило потребу в ІТ-послугах.

Звісно, що цифрові технології впливають на повсякденне життя людей багатьма способами: на роботі, навчанні, вдома та в інших місцях – наприклад, під час спілкування, інформування про новини, розваг, взаємодії з державними органами, оплати рахунків або здійснення купівлі онлайн. Для того, щоб отримати вигоду від технологічних інновацій, компанії та окремі особи залежать, принаймні певною мірою, від наявності швидкого та надійного доступу до Інтернету (стаціонарного чи мобільного).

Оскільки організації стали під час пандемії активно пропагувати віддалену роботу, кількість відео- та телефонних дзвінків експоненціально зросла та продовжує зростати, оскільки все більше людей організовують зустрічі через програми або платформи для співпраці. Програвачі цифрового медіа та контенту Over the Top (OTT) отримують переваги, тоді як віртуальні приватні мережі (VPN), кібербезпека та безпека даних є

такими технологіями, які не тільки зросли, а відчували сплеск, оскільки більшість робочої сили стала працювати віддалено. Хмарні сервіси продовжують зростати завдяки більшому використанню вмісту, завантаженню ігор, відеоконференціям і впливу віддаленого доступу до корпоративних мереж. Збільшилась увага до таких технологій, як штучний інтелект (II), великі дані (BD), доповнена реальність (AR) і віртуальна реальність (VR).

Оскільки Інтернет і цифрові технології продовжують змінювати світ, інновації ІТ створюють потік нових можливостей для бізнесу. Цей новий цифровий світ, який проникає в багато аспектів суспільства, надасть інструменти, які можна буде застосувати в багатьох різноманітних сферах, таких як охорона здоров'я, безпека, клімат, транспорт, енергетика або модернізація державного сектора.

Пандемія COVID-19 і пов'язані з нею обмеження вплинули на використання різноманітних цифрових технологій: учні та студенти все більше використовують онлайн-навчання, тоді як багато працівників відчували перехід до більшого використання цифрових технологій під час роботи вдома. Окрім навчання та роботи, також спостерігається збільшення використання цифрових технологій для спілкування між людьми, які були обмежені у своїх рухах та в можливості зустрічатися. Пандемія супроводжується збільшенням споживання онлайн-сервісів, наприклад замовлення товарів і послуг онлайн або використання потокових сервісів. Цифрові технології відіграють також більш безпосередню роль у зусиллях, спрямованих на протидію поширенню COVID-19.

Спалах вразив всі галузі економіки і ще зараз продовжує впливати на їх розвиток, включаючи сектор інформаційних технологій.

Слід зазначити, що останніми допандемійними роками ІТ-індустрія фіксувала стабільно високі темпи зростання і часто навіть перевищувала власні прогнози. Однак у 2019 році ця тенденція не зберіглася в такому ж

масштабі. І 2020 рік також показав свою складну сторону під впливом Covid-19. Ринок ІТ зреагував на ці незвичайні часи, але, як показують дослідження (Impact of COVID-19, 2022; Digital Economy, 2022; ICT sector, 2022), він, безперечно, є таким, який найбільш активно розвивається, незважаючи на складності.

Проаналізуємо статистичні дані розвитку доданої вартості для секторів виробництва ІКТ (інформаційно-комунікаційних технологій) та послуг ІКТ в ЄС протягом періоду 2014-2019 рр. (рис. 4.6). Додана вартість ІКТ-послуг збільшувалася щороку протягом зазначеного періоду і загалом підвищившись на 27,5 %. Протягом того самого періоду додана вартість у виробництві ІКТ продемонструвала більш різноманітні темпи зростання, що привело до загального зростання на 41,7 % (ICT sector, 2022).

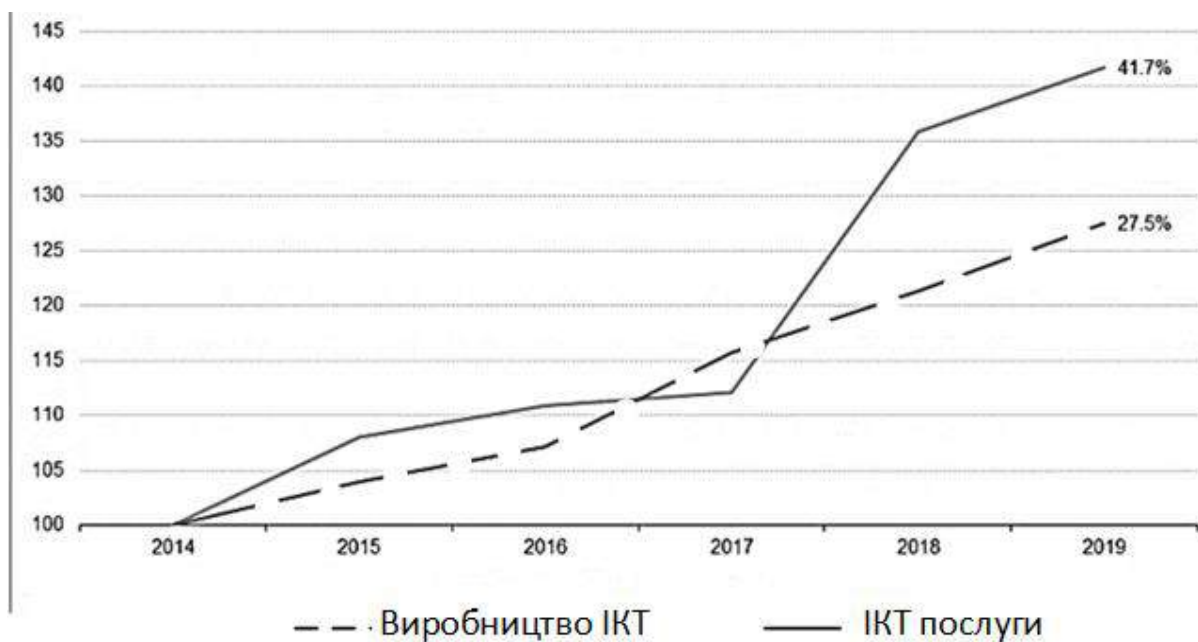


Рисунок 4.6 – Розвиток доданої вартості для сектору ІКТ, ЄС, 2014-2019 рр. (2014 = 100) (ICT sector, 2022)

Аналіз виробництва ІКТ в ЄС (рис. 2) показує, що у 2019 році в ньому домінувало виробництво електронних компонентів і плат, яке забезпечило більше половини (50,2 %) загальної доданої вартості виробництва ІКТ.

Другу за величиною частку було зафіксовано для «Виробництва комунікаційного обладнання», на яке припадало більше третини (35,4 %) доданої вартості виробництва ІКТ. Далі йдуть «Виробництво комп'ютерів та периферійного устаткування» (8,5 %) та «Виробництво побутової електроніки» (5,8 %), тоді як найменшу частку має «Виробництво магнітних та оптичних носіїв» з часткою 0,2 %.

Як зазначено вище, у 2019 році послуги ІКТ були більш ніж у 12 разів більші, ніж виробництво ІКТ. У всьому ЄС (наведена інформація не включає Ірландію, Люксембург і Словаччину) «Комп'ютерне програмування, консультування та пов'язана з ними діяльність становлять половину (50%) доданої вартості, яка була створена в рамках ІКТ-послуг у 2019 році. ІКТ-послуги були менш сконцентровані, ніж ІКТ-виробництво, причому на «Телекомунікації» припадало менше однієї третини (28,7 %) доданої вартості ІКТ-послуг. Таким чином, два найбільші види діяльності разом становили понад три чверті доданої вартості від послуг ІКТ, тоді як кожна з решти видів діяльності мала невеликі частки (рис. 4.7).

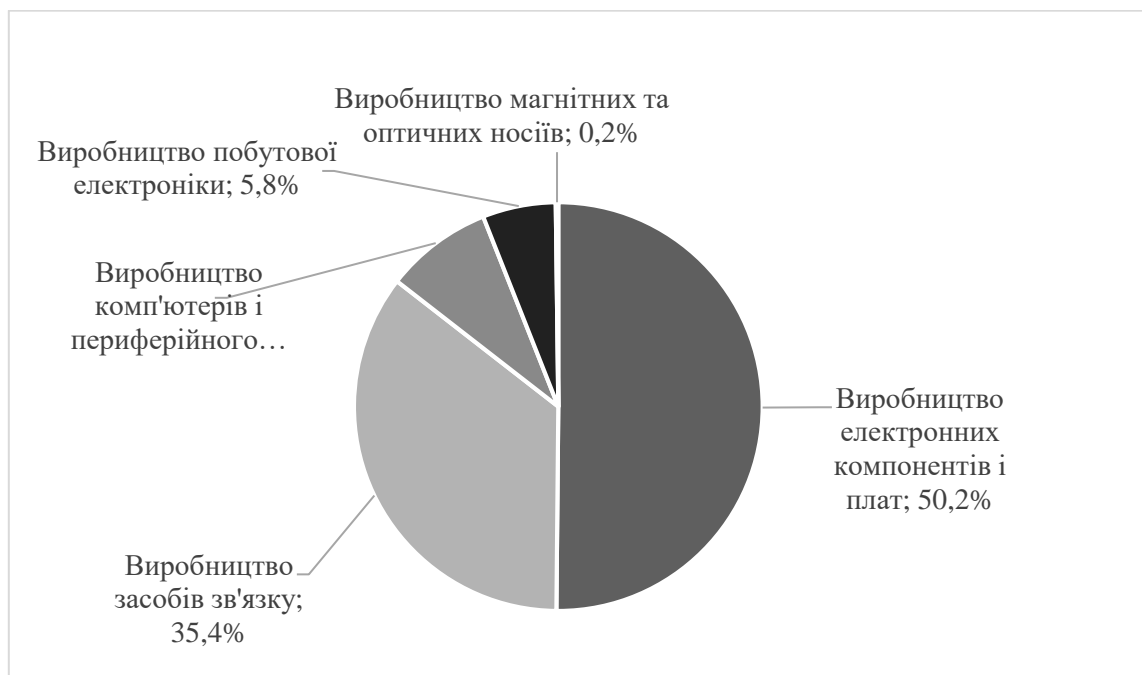


Рисунок 4.7 – Структура розподілу доданої вартості у виробництві ІКТ, ЄС, 2019, % (ICT sector, 2022)

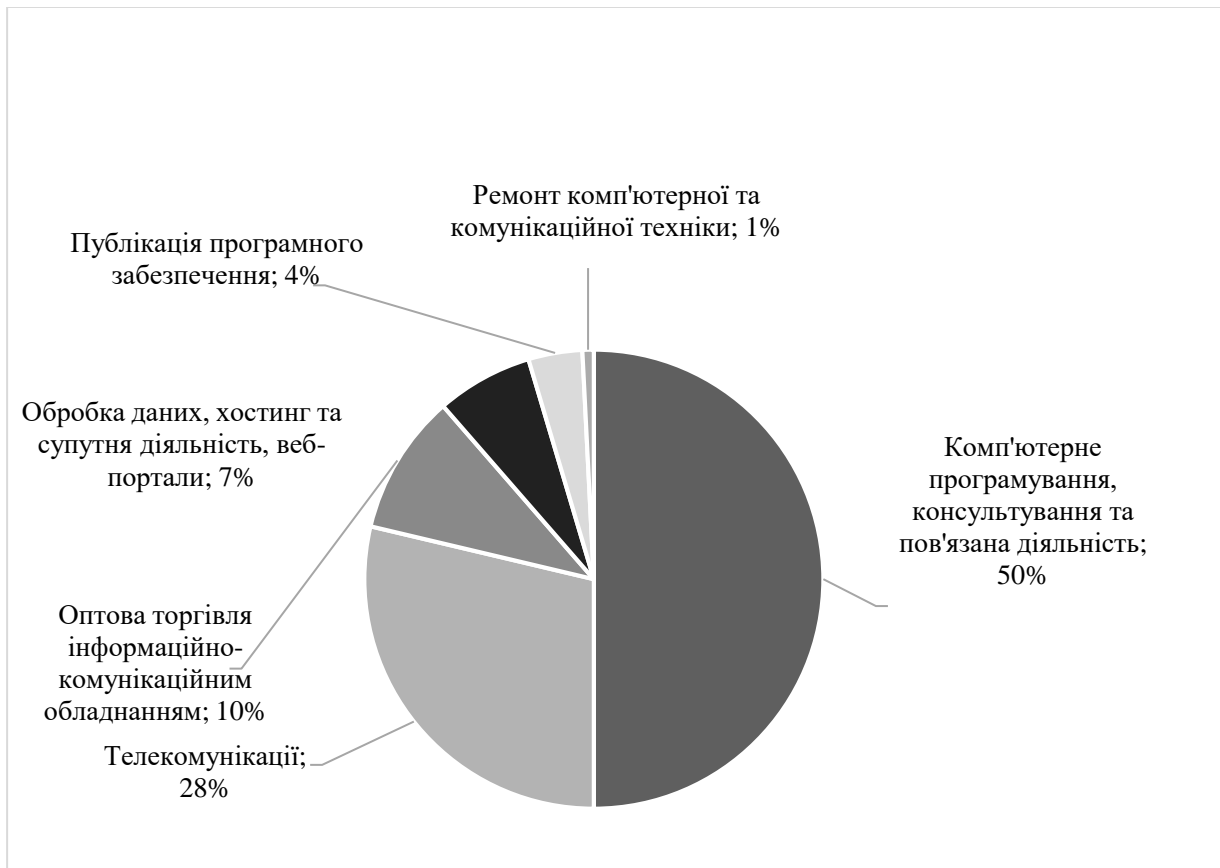


Рисунок 4.8 – Розподіл доданої вартості в ІКТ-послугах, ЄС, 2019, %
(ICT sector, 2022)

Рис. 4.9 підтверджує, що «Комп'ютерне програмування, консультування та пов'язана діяльність» разом із «Телекомунікаціями» були двома найбільшими видами діяльності в галузі ІТ у кожній із держав-членів ЄС.

У 2019 році на «Комп'ютерне програмування, консультування та пов'язану діяльність» припадало понад 4,0 % загальної доданої вартості, створеної в нефінансових бізнес-економіках Болгарії, Швеції, Фінляндії та Румунії. Відносна значущість «Телекомунікацій» була найвищою в Греції, за якою слідує Хорватія, де вона склала відповідно 3,5 % і 3,3 % загальної доданої вартості, створеної в економіці нефінансового бізнесу.

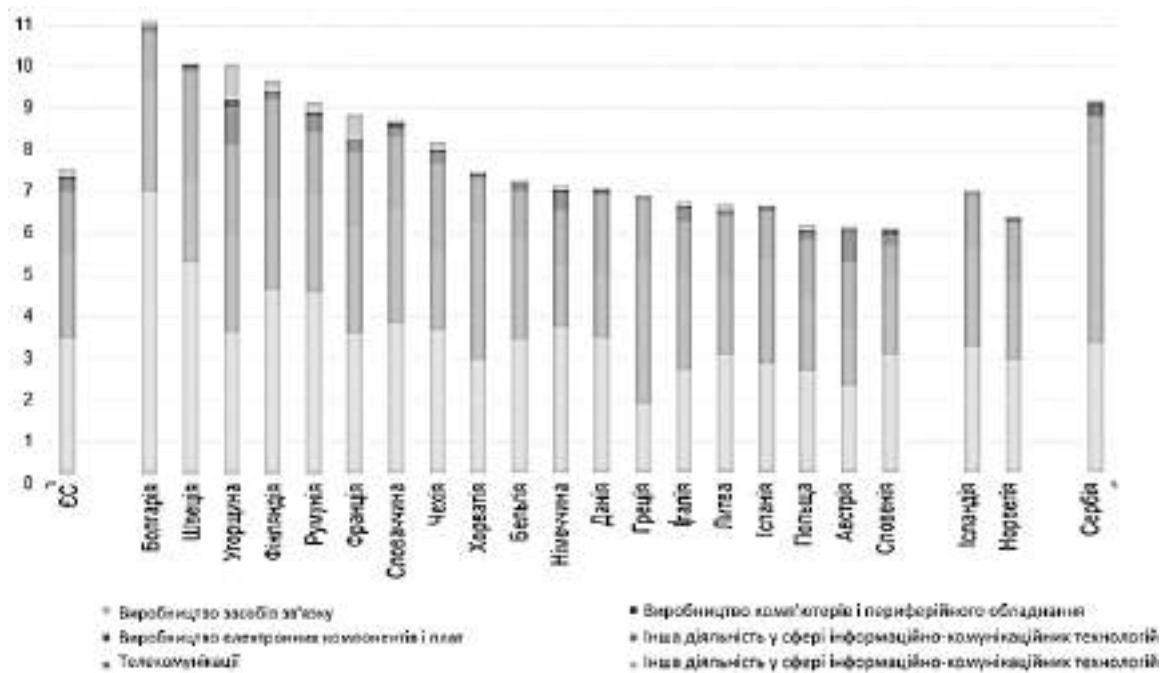


Рисунок 4.9 – Частка сектору ІКТ у доданій вартості економіки нефінансового бізнесу, 2019, % (ICT sector, 2022)

Розглянемо особливості структурних змін ІТ-ринків. Зрозуміло, що структурні зміни стосуються різких змін у тому, як функціонує галузь або ринок, зазвичай спричинених великими економічними подіями.

Структурна ринкова зміна в широкому сенсі визначається як зсув або зміна способу функціонування ринку чи економіки. Подібні зміни можуть бути викликані змінами факторів виробництва (тобто праці та капіталу), технологічною еволюцією, економічним розвитком, відкриттям або виснаженням природних ресурсів або змінами в політичному середовищі. Таким чином, структурні зміни можуть спричинити постійні або довгострокові зміни в економіці, а також у компаніях і галузях, у яких вони задіяні, що, у свою чергу, може сприяти прибутку від інвестицій у довгостроковій перспективі.

Криза є ще одним дуже ефективним, хоча й непередбачуваним, рушієм змін. Хоча стихійне лихо може зруйнувати цілі економічні чи політичні системи, воно також може підтримати та прискорити інновації та співпрацю

між країнами, компаніями та окремими особами, об'єднавши їх для боротьби зі спільною загрозою. Наслідки цього стають очевиднішими з кожним днем. Масштабні глобальні потрясіння, викликані COVID-19, також прискорили давні світські, суспільні, політичні та промислові зміни.

Одним із видимих результатів спалаху пандемії COVID-19 на початку 2020 року стало різке прискорення розвитку великої групи ІКТ та онлайн-сервісів. Повсюдні локдауни та, по суті, вимушена самоізоляція населення сприяли вибуховому зростанню онлайн-сервісів, дистанційної освіти, віддаленої зайнятості та стрімкого технологічного витіснення всіх видів праці (від фізичної до інтелектуальної).

У цих умовах прийнято стверджувати, що епідеміологічна криза створила сприятливі умови для історично безпрецедентного явища, яке позначається як «зрив» (революційна трансформація), коли в реальному часі можна спостерігати розпад існуючої структури світової економіки та навіть зміна суспільно-економічної формації (на що раніше йшли десятиліття і століття).

Цей зрив здійснюється через примусовий «ручний» перехід людства до нового цифрового суспільства чи навіть світового порядку. Під час пандемії стало звичним розглядати процеси, що відбуваються, як різке прискорення формування цілісної цифрової екосистеми (OECD, 2019).

Розглянемо чотири ключові структурні зміни, які вже змінили спосіб нашого життя, продукти та послуги, якими ми користуємося, а також економічні та політичні зміни, які ми побачимо в майбутньому (рис. 4.10). Розглянемо вплив на світову економіку, що вони означають для інвесторів і як динаміка кожного напрямку могла змінитися внаслідок поточної пандемії (Global Thematic Equity, 2022).



Рисунок 4.10 – Чотири ключові структурні зміни наступного десятиліття (Global Thematic Equity, 2022)

1. *Геополітичні відносини.* У найближчі роки перетин політики та фінансів ставатиме все більш виразним. Політична єдність руйнується як на глобальному, так і на національному рівнях. У всьому світі політичний консенсус після Другої світової війни піддається виклику. Одним із основних факторів тиску на існуючі альянси був відхід США від глобальних інституцій, таких як Всесвітня організація охорони здоров'я (ВООЗ), і таких ініціатив, як Паризька угода щодо зміни клімату.

2. *Технології.* Вплив сучасних технологій за масштабами можна порівняти лише з Другою промисловою революцією. Конвергентні технологічні досягнення, зокрема великі дані, хмарні обчислення, комунікації та штучний інтелект, представляють сейсмічні зміни для бізнесу та суспільства в цілому. Інвестори та суспільство перебувають на ранніх стадіях розуміння наслідків цієї конвергенції, оскільки технології входять у мейнстрім.

Технологічні компанії виявляють нові можливості для зростання, але й інші галузі також починають застосовувати технології для підвищення власної ефективності та продуктивності. Це підтверджує ідею, що кожна компанія в тій чи іншій формі стає технологічною. Це нове зростання може статися завдяки заміні працівників, які займаються фізичною працею та посадах білих комірців, автоматизацією або штучним інтелектом.

3. *Грошово-кредитна політика.* Нерівність у суспільстві, завищені ціни на активи та борг з від'ємною прибутковістю можуть бути сигналами кінця монетаризму в його нинішній формі. Грошові системи є довготривалими – золотий стандарт століття тривав десятиліттями, а Бреттон-Вудська ера після Другої світової війни тривала майже 30 років, – але й вони закінчуються. Зазвичай це відбувається, коли непередбачені наслідки переважають переваги внутрішньої стабільності, які випливають із спільної системи.

4. *Стійкість.* Питання сталого розвитку охоплюють деякі з найбільших проблем, з якими ми стикаємося сьогодні. Рішення можуть надати можливості поколінням. Вважається, що в контексті проблем сталого розвитку інвестори повинні зосередитися на ризику, який сьогодні часто не розглядається в аналізі відносин із суспільством. Кожна компанія та галузь працює згідно з «суспільною ліцензією», яка, якщо її пошкодити або відкликати, може зрештою вплинути на кінцевий результат. Для компаній і галузей ризику у відносинах зростають.

Розглянемо фактори, які сприяли основним структурним зрушенням в ІТ-галузі під час пандемії Covid-19:

1. *Пандемія COVID-19 порушила ланцюжок поставок.* Через вірус, що з'явився в Китаї, регіон сильно постраждав, оскільки велика кількість громадян захворіла на цю хворобу, і багато хто був змушений потрапити до карантину. Це призвело до часткової та повної зупинки заводів та фабрик, деякі з яких використовувалися відомими світовими технологічними

компаніями для виробництва своїх товарів та продукції. Так, наприклад, у Apple виникли нестачі в постачаннях iPhone через того, що основний виробник компанії, Foxconn, заклав більшу частину свого виробництва у Китаї (Canalys: Demand surges, 2022).

2. *Розповсюдження COVID-19 призвело до скасування кількох найважливіших ІТ-конференцій*, що, ймовірно, призвело до численних втрачених можливостей партнерства. Зокрема, Mobile World Congress (MWC), який мав відбутися 24–27 лютого 2020 року в Барселоні, скасували через побоювання з приводу вірусу (MWC 2020, 2022). MWC є наріжною подією в індустрії зв'язку, оскільки поєднує найважливіші компанії в галузі мережевої взаємодії, обміну інноваціями та налагодження нових ділових партнерських відносин. Декілька компаній перенесли заходи, які вони запланували на MWC, але швидке поширення коронавірусу змусило інших повністю їх скасувати. Крім MWC, Facebook також скасував конференцію F8 для розробників та Global Marketing Summit, Google переніс свій захід Google Cloud Next тільки на онлайн, і IBM також довелося онлайн транслювати конференцію для розробників, яка у 2019 році зібрала понад 30 000 відвідувачів (Williams, 2022; IBM Cancels their annual, 2020). Загалом скасування основних технічних подій принесло понад \$ 1 млрд економічних втрат, згідно з оцінками PredictHQ, наведеними Recode (The Biggest Business Impacts, 2022).

3. *Зростаюча потреба у віддалених взаємодіях в умовах пандемії COVID-19 висвітлила потребу в технології 5G*, що потенційно прискорює впровадження у довгостроковій перспективі. Блискавична швидкість 5G, майже миттєвий зв'язок і збільшена щільність з'єднань роблять його придатним для віддалених взаємодій, що стало головним завданням для багатьох організацій та підприємств для запобігання поширенню вірусу. Дві ключові галузі – телеохорона здоров'я та телеконференції – стали критично важливими для роботи підприємств в умовах пандемії (Malden et al., 2022;

Mouratidis & Peters, 2022).

4. *Коронавірус може виділити можливі варіанти використання віртуальної реальності (VR) на підприємствах, що підвищить рівень освоєння технології.* Спалахи коронавірусу змусили великі технологічні компанії, такі як Apple, Google та Microsoft, рекомендувати або доручити співробітникам працювати з дому. Крім того, такі компанії, як Amazon, обмежили необов'язкові поїздки співробітників до постраждалих районів, таких як Китай, Італія та США. Після пандемії підприємства шукатимуть способи згладити збої у роботі співробітників, і одним із них, ймовірно, буде VR (Balla & Huangb, 2022).

5. *Інвестиції на проекти в галузі Smart City продовжуватимуть зростати, оскільки ці технології виявилися цінним інструментом у кризовому управлінні.* Регіони у всьому світі використовують технології розумних міст у спробах пом'якшити дію вірусу. Китайська поліція використовує безпілотники з термодатчиками для виявлення людей, які перебувають на волі. Уряд Південної Кореї розробив додаток для смартфонів, який дозволяє особам, які перебувають на карантині, контактувати зі співробітниками та повідомляти про свій прогрес, або ставити будь-які питання. Уряд Австралії запустив чат-бота для вирішення питань громадян та придушення поширення дезінформації (Müller, 2022).

Під час пандемії Covid-19 компаніям довелося не лише адаптувати та оптимізувати свою ІТ-стратегію, а й відповідно переглянути свої бюджети та ІТ-проекти. Однак загалом можна побачити, що на ІТ-інфраструктурі досягається лише обмежена економія. Наприклад, за даними дослідження німецької компанії Techconsult GmbH (Entwicklung der Budgets, 2022), 42 % опитаних ІТ-менеджерів заявили, що не економили ІТ-бюджет і залишили його на тому ж рівні. Навпаки, понад 40 % ІТ-посадовців збільшили витрати на ІТ-інфраструктуру. Більш ніж кожна друга компанія (56 %) збільшила свій ІТ-бюджет на 10–19 %, кожна п'ята компанія (22 %) на 20-30% і

17% запровадили збільшення менше ніж на 10%. Незважаючи на ці необхідні заходи, майже 14% ІТ-менеджерів стверджують, що їхній ІТ-бюджет скоротився через пандемію. Скорочення ІТ-бюджету становлять від 10 до 19% для кожної другої з цих компаній, від 20 до 30% для кожної п'ятої та менше 10% для 20% досліджених компаній (рис. 4.11).

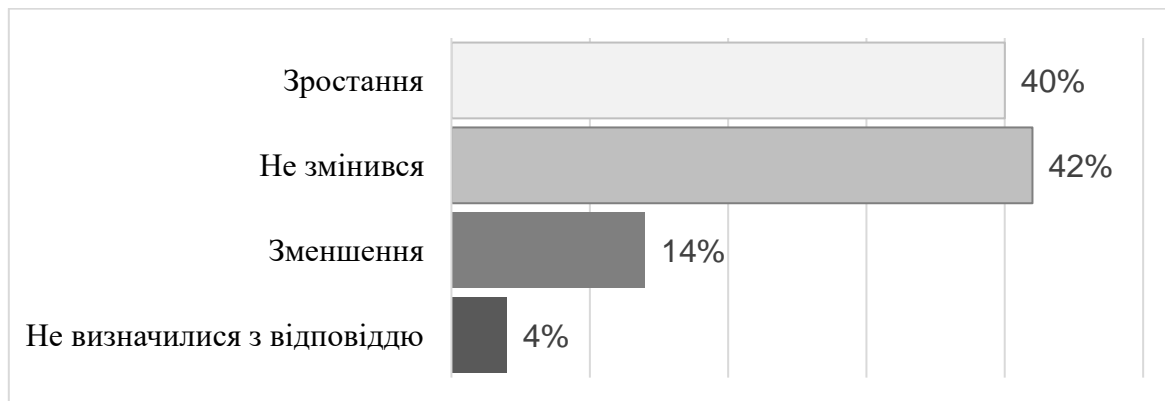


Рисунок 4.11 – Змінення ІТ-бюджету через пандемію

Скорочення ІТ-бюджету становлять від 10 до 19% для кожної другої з цих компаній, від 20 до 30% для кожної п'ятої та менше 10% для 20%. Що стосується коригування бюджету, спричиненого пандемією, також помітно, що 9% менших компаній (від 100 до 500 співробітників) і 8% в великих компаній із понад 5000 співробітників наразі не мають чітко визначеного ІТ-бюджету. Тут існує ризик того, що відсутність процесів бюджетування може призвести до неефективності та, отже, до непрозорої структури витрат у довгостроковій перспективі.

За даними дослідження SVA System Vertrieb Alexander GmbH (Stumpfen, 2022) лише 20,7% опитаних компаній збільшать свої ІТ-бюджети через наслідки пандемії Covid-19. Для третини опитаних компаній пандемія спричиняє ще більше збільшення бюджету, ніж можна було б очікувати без пандемії. 80% компаній вважають свій ІТ-бюджет адекватним або скоріше достатнім.

Згідно з аналітичними даними, наданими компанією Gartner Inc.,

політична невизначеність підштовхнула світову економіку до рецесії, але у 2019 році вона не відбулася, а зі зменшенням глобальної невизначеності компанії подвоїли інвестиції в ІТ, оскільки вони очікували у ті роки і очікують зараз зростання доходів. Слід зазначити, що прогнози моделі розвитку ІТ-галузі, зокрема витрат на розвиток, постійно змінюються (Gartner Says Global, 2022; Gartner Forecasts Worldwide, 2022; Gartner Forecasts Worldwide IT Spending to Grow, 2022; Gartner Forecasts Worldwide IT Spending to Grow 3%, 2022).

Крім розміру ІТ-бюджету, також можна визначити зміни в пріоритетах. Через пандемію 35 % компаній більше зосереджуються на операційних витратах, а чверть (25 %) на капітальних витратах. Ця тенденція переміщення капітальних витрат на операційні витрати стала можливою, зокрема, завдяки оптимізації хмарної інфраструктури. При цьому капітальні витрати на фізичну інфраструктуру значно скорочуються за рахунок аутсорсингу зберігання обчислювальної та прикладної інфраструктури зовнішнім хмарним провайдером. Це приводить до періодичних операційних витрат, які можна гнучко регулювати та планувати за потреби.

Зазначимо, що методологія Gartner Inc. для прогнозування витрат на ІТ значною мірою спирається на ретельний аналіз продажів тисячами постачальників усього спектру ІТ-продуктів і послуг, використовуючи первинні дослідницькі методи, доповнені вторинними джерелами досліджень, щоб побудувати всеосяжну базу даних про розмір ринку, на основі яких і базують свій прогноз.

Розглянемо структуру витрат ІТ-ринку у 2019 допандемійному році та в подальшому аналізі цей рік будемо брати за базовий (табл. 4.1). Структура витрат свідчить, що найбільші витрати мали такі напрямки як «ІТ- послуги» та «Послуги зв'язку» (28 % та 37 % відповідно у структурі витрат). При цьому за 2019 рік слід зазначити подальший розвиток саме ІТ-послуг при одночасному скороченні послуг зв'язку (рис. 4.12). Що стосується розвитку

такого напрямку, як «Програмне забезпечення», то 2019 рік показав стійке його зростання на 8,5 %.

Таблиця 4.1 – Структура витрат на ІТ у 2019 році у всьому світі,
млрд дол. США

Сегменти ІТ-ринку	Витрати	Структура витрат, %	Зростання порівняно з 2018 р., %
Системи ЦОД (Data Center Systems)	205	5,49	-2,7
Корпоративне програмне забезпечення (Enterprise Software)	456	12,20	8,5
Пристрої (Devices)	682	18,25	-4,3
ІТ-послуги (IT Services)	1030	27,56	3,6
Послуги зв'язку (Communications Services)	1,364	36,50	-1,1
Загалом ІТ	3,737	100	0,5

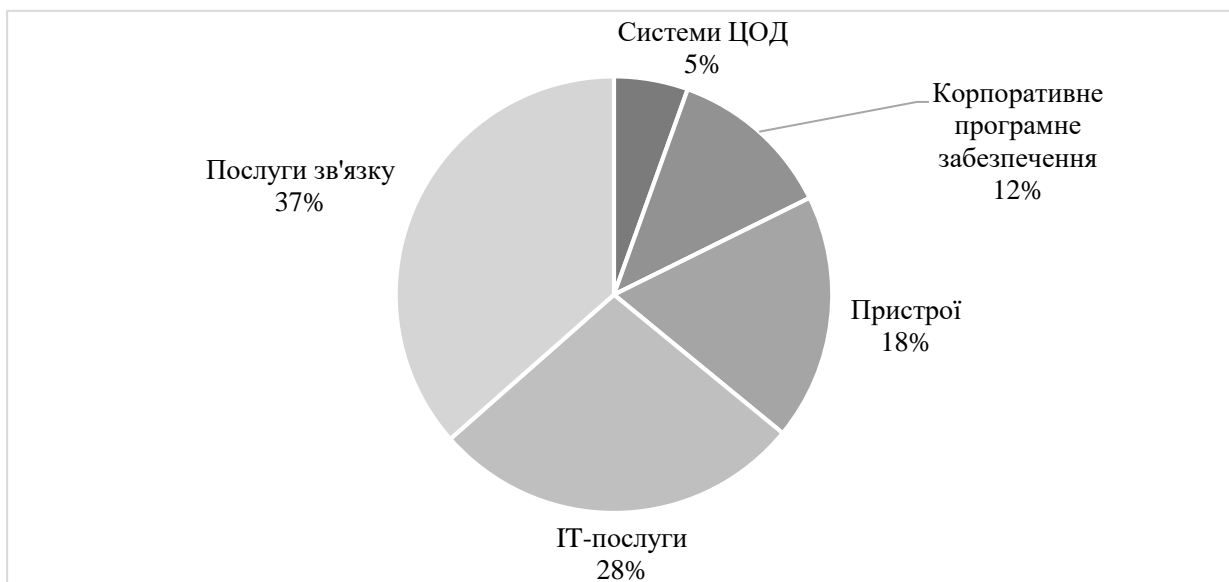


Рисунок 4.12 – Структура витрат за сегментами ІТ-ринку 2019 році, %

За прогнозами компанії Gartner Inc. 2019 року світові витрати на ІТ у 2020 році мали бути \$ 3,9 трлн., що на 3,4 % більше, ніж у 2019 році. Очікувалося також, що у 2021 році глобальні витрати на ІТ перевищать \$ 4 трлн (табл. 4.2) і, що основний ринок програмного забезпечення буде найшвидше зростаючим, досягнувши двозначного зростання в 10,5 % (табл. 4.3). «Майже всі сегменти ринку корпоративного програмного забезпечення обумовлені впровадженням програмного забезпечення як

послуги SaaS (software as a service)...навіть очікуємо, що витрати на форми програмного забезпечення, які не є хмарними, продовжуватимуть зростати, хоча й повільніше. SaaS отримує більше нових витрат, хоча ліцензійне програмне забезпечення все одно буде закуповуватися, а його використання буде розширено до 2023 року» (Gartner Says Global IT, 2022).

Як показали статистичні дані (табл. 4.2, 4.3), оптимістичні прогнози на 2020 рік не підтвердилися внаслідок пандемії Covid-19, і у 2020 році відбулося скорочення витрат за усіма сегментами ІТ-ринку від 0,7 % до 8,9 %, а в цілому по галузі на 2,2 %. І тільки «Системи Центру оброблення даних» (Data Center Systems) мали потужній подальший розвиток на 2,3 % (2019 р. – відбулося їх скорочення на 2,7 %) (рис. 4.13). Щодо прогнозу розвитку ЦОДів – він є оптимістичним з огляду на неймовірно високі темпи зростання використання даних. Це зовсім не дивно, враховуючи популярність стрімінгових сервісів, а також рішень для взаємодії та дистанційної роботи. Це, в свою чергу, за останні два роки призвело до рекордно високих вимог до ЦОДів. У цілому можна сказати, що витрати на ІТ утримуються на плаву завдяки зростанню нових технологій.

Таблиця 4.2 – Витрати ІТ-ринку у 2020-2021 рр. у всьому світі (прогнознi, побудовані у 2019 році, та реальні), млрд дол. США

Сегменти ІТ-ринку	2020		2021	
	За прогнозом 2019 року	Реальні витрати	За прогнозом 2019 року	Реальні витрати
Системи ЦОД (Data Center Systems)	208	219,9	212	191
Корпоративне програмне забезпечення (Enterprise Software)	503	466,6	556	735,9
Пристрої (Devices)	688	663,2	685	808,6
ІТ-послуги (IT Services)	1,081	1 021	1 140	1 208
Послуги зв'язку (Communications Services)	1,384	1 386	1 413	1 459
Загалом ІТ	3,865	3 757	4 007	4 402

«Традиційне обладнання» було одним із сегментів ринку ІТ, які найбільше постраждали від COVID-19. Традиційне програмне забезпечення продовжує робити значний внесок у продуктивність і забезпечує значну частину економічної вигоди від витрат на ІТ, тоді як інвестиції в мобільне

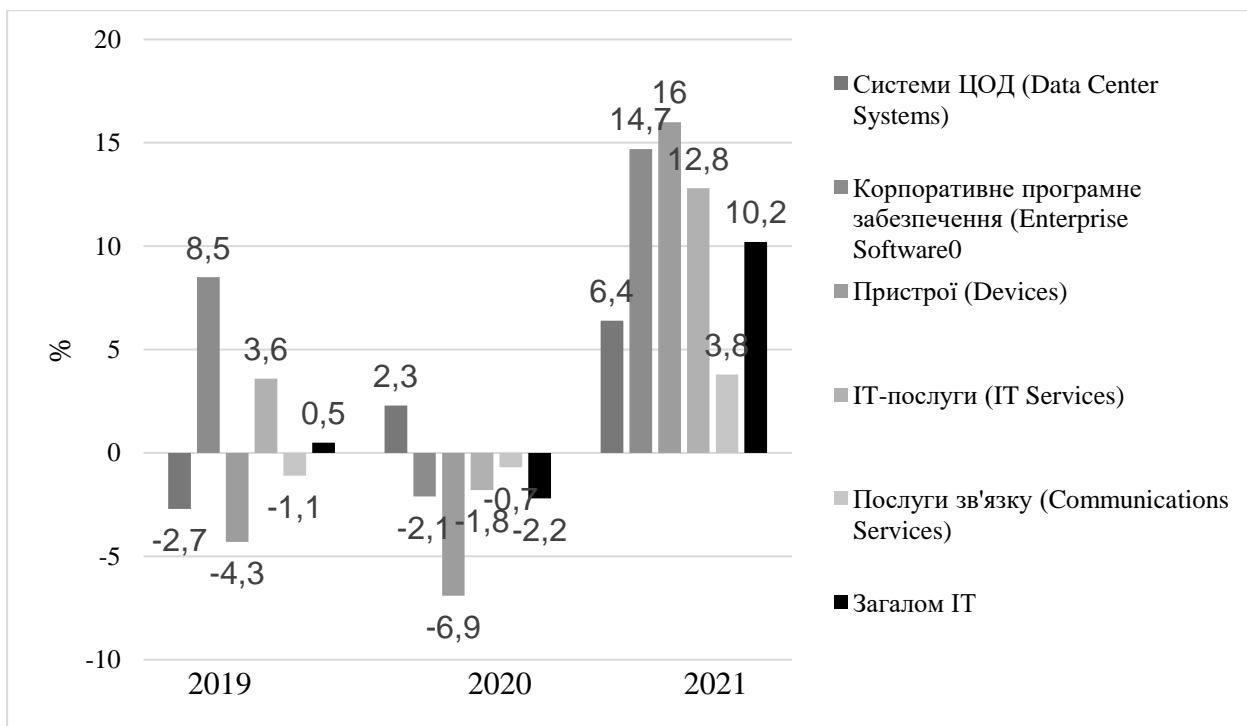
та хмарне обладнання створили нові платформи, які дають змогу швидко розгортати нові програмні засоби та програми. Деяка канібалізація традиційних ІТ-послуг (зокрема, аутсорсингу) триватиме, але хмарні технології та мобільний зв'язок також створюють можливості для фірм, які надають ІТ-послуги та бізнес-послуги, оскільки організації шукають допомоги з переходом на нові платформи та інтеграцією нових цифрових стратегій із існуючими. Така цифрова трансформація сприятиме значному зростанню в наступні 5–10 років,

Що стосується розвитку ІТ-галузі у 2021 році (див. табл. 3), то галузь оправилася після коронавірусної кризи і знайшла сили для подальшого розвитку (рис. 4.13).

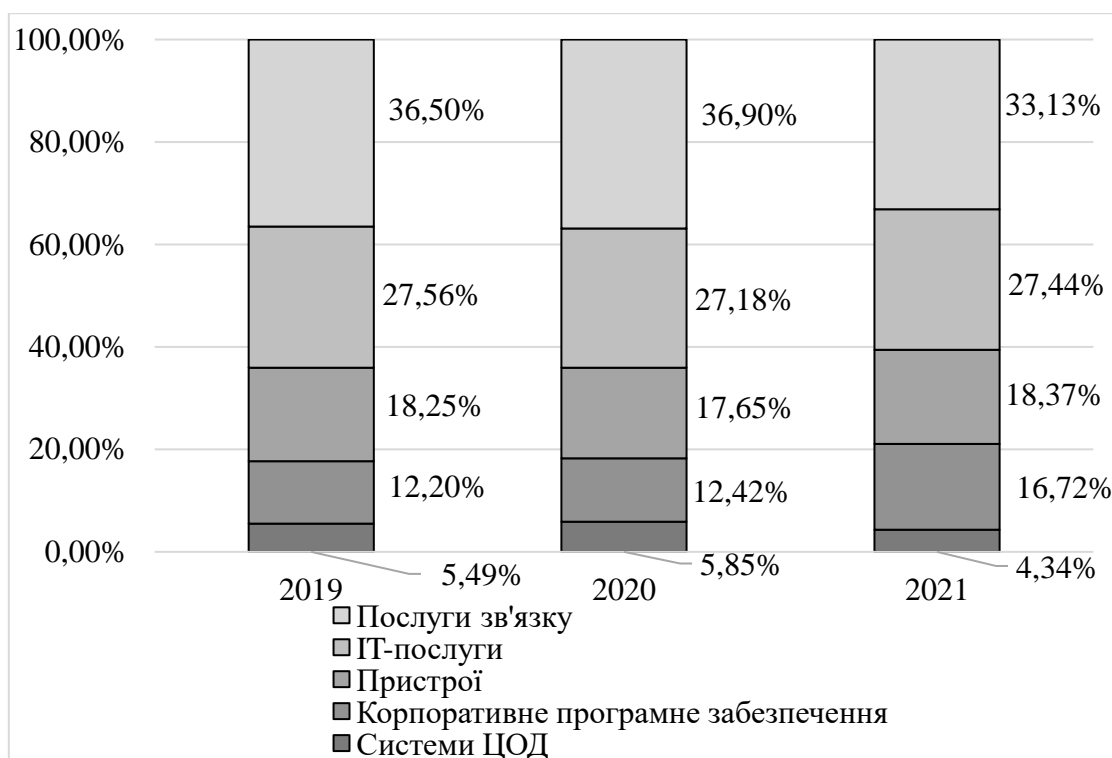
Таблиця 4.3 – Темпи зростання витрат ІТ-ринку у 2020–2021 роках (прогнози, побудовані у 2019 році, та реальні) у всьому світі, %

Сегменти ІТ-ринку	2020		2021	
	За прогнозом 2019 року	Реальні	За прогнозом 2019 року	Реальні
Системи ЦОД (Data Center Systems)	1,9	2,3	1,5	6,4
Корпоративне програмне забезпечення (Enterprise Software)	10,5	-2,1	10,5	14,7
Пристрої (Devices)	0,8	-6,9	-0,3	16
ІТ-послуги (IT Services)	5	-1,8	5,5	12,8
Послуги зв'язку (Communications Services)	1,5	-0,7	2,1	3,8
Загалом ІТ	3,4	-2,2	3,7	10,2

У 2020 році галузь не тільки зросла, але й зазнала значні структурні зрушення за своїми секторами, про що яскраво свідчать дані діаграми на рис. 9. Зокрема за 2021 рік частка послуг зв'язку скоротилася з 36,9 % до 33,13 % (–6,77 %), а частка корпоративного програмного забезпечення навпаки зросла з 12,42 % до 16,72 % (+4,3 %).



Рисуюнок 4.13 – Темпи зростання витрат на ІТ-ринку у 2019 –2021 рр., %



Рисуюнок 4.14 – Зміна структури ІТ-ринку

Статистика, яку отримано різними дослідницькими компаніями щодо розвитку ІТ-галузі у 2020-2021 рр., також підтверджує стрімке зростання та структурні зрушення. Розглянемо деякі статистичні дані (Gilbert, 2022):

– у 2020 році глобальна індустрія інформаційних технологій оцінювалася в \$ 4,8 трлн (CompTIA, 2020);

– світові витрати на ІТ у 2021 році досягли \$ 3,92 трлн, що на 20 % більше, ніж у 2020 році (CRN, 2021);

– ІТ-сфера, яка, за прогнозами, мала найбільше зростання у 2021 році – це продажі корпоративного програмного забезпечення з річним темпом зростання 8,8 % і поточною вартістю \$ 505 млрд (CRN, 2021);

– з іншого боку, ІТ-сфера з найбільшими витратами в 2021 році – це послуги зв'язку, які становлять \$ 1,41 трлн, що на 4,5 % більше, ніж у 2020 році (CRN, 2021);

– дослідження ринку ІТ-послуг показує, що в 2021 році очікується, що витрати на цю сферу в усьому світі складуть \$ 1,03 млрд, що на 4,1 % більше, ніж у 2020 році (ZDNet, 2020);

– у 2021 році телекомунікаційні послуги займали найбільшу частку світового ринку ІТ – 26 %, за якими йдуть пристрої та інфраструктура (23 %), ІТ та бізнес-послуги (21 %), новітні технології (19 %) і програмне забезпечення (12 %) (CompTIA, 2020);

– у 2020 році глобальні витрати на системи центрів обробки даних скоротилися більш ніж на 10 %, а через пандемію COVID-19 було зупинено близько 60 % будівництва нових об'єктів (ZDNet, 2020);

– у 2020 році глобальний ринок Інтернету речей оцінювався в \$ 761,4 млрд, а до 2026 року прогнозується, що він досягне \$ 1,3 трлн (Mordor Intelligence, 2020);

– розмір ринку програмного забезпечення штучного інтелекту становить \$ 34,9млрд, а річний темп зростання – 41 %, до 2025 року планується досягти \$ 126млрд (Statista, 2020);

– у 2020 році ринок поглибленого навчання оцінювався у \$ 4,4 млрд, а до 2027 року, за прогнозами, досягне понад \$ 44 млрд (Report Linker, 2020);

– ринок роботів для спільної роботи на основі штучного інтелекту оцінюється в \$ 1,5 млрд, а до 2027 року очікується, що він досягне \$ 11,7 млрд (Statista, 2020);

– глобальний ринок чат-ботів оцінюється в \$ 83 млн і зросте до \$ 455 млн наприкінці 2027 року (Statista, 2020);

– до 2029 року глобальний ринок квантових обчислень перевищить \$ 2,5 млрд (Simplilearn, 2021);

– у 2021 році ІТ та бізнес-сегмент займає найбільшу частку на ІТ-ринку США з 29 %, за ним йдуть телекомунікаційні послуги (21 %), програмне забезпечення (20 %), пристрої та інфраструктура (18 %) і нові технології (13 %) (CompTIA, 2020).

– шість із десяти найбільш швидкозростаючих країн електронної комерції у 2019 році походили з Азіатсько-Тихоокеанського регіону, список очолюють Індія та Філіппіни з темпами зростання понад 30 % на рік, а за ними йдуть Китай, Малайзія, Індонезія та Південна Корея. (eMarketer, 2019);

– витрати на технології та послуги, які забезпечують цифрову трансформацію в усьому світі, у 2020 році склали \$ 1,3 трлн (IDC, 2020).

Згідно з останнім прогнозом компанії Gartner Inc. (Gartner Forecasts Worldwide IT Spending to Grow 3%, 2022) у 2022 році витрати на ІТ у всьому світі становитимуть \$ 4,5 трлн (табл. 4.4), що на 3 % більше, ніж у 2021 році. У 2022 році очікується, що витрати на ІТ продовжать зростати, але темпи цього будуть набагато повільнішими, ніж у 2021 році, через скорочення споживачами витрат на ПК, планшети та принтери, що в свою чергу призведе до скорочення витрат на пристрої на 5 %.

Як можна побачити щодо витрат на ІТ-галузь та їх прогнозування, прогнози, побудовані у 2019 році пророкували повільне зростання галузі у середньому на 3,4-3,7 % на рік. Виклики, які зазнала галузь під впливом

Covid-19, внесли свої корективи до прогнозних моделей, і темпи розвитку галузі вже пророкували 5,5-8,4 % на рік, тобто очікувалось більш стрімке зростання, але як показала статистика тільки за 2021 рік ІТ-галузь зазнала прирощення на 10,2 % (від 3,8 5 до 16 % за різними секторами). Сьогоднішні прогнози за даними Gartner Inc. розглядають розвиток ІТ-галузі на ближчі 2 роки з темпами 6,1 % на рік (рис. 4.15).

Таблиця 4.4 – Прогноз витрат на ІТ на 2022–2023 рр. у всьому світі,
млн дол. США

Сегмент ІТ-ринку	2021 Витрати	2021 Зростання (%)	2022* Витрати	2022* Зростання (%)	2023* Витрати	2023* Зростання (%)
Системи ЦОД (Data Center Systems)	191 001	6,4	212 218	11,1	221 590	4,4
Корпоративне програмне забезпечення (Enterprise Software)	735 869	14,7	806 800	9,6	902 182	11,8
Пристрої (Devices)	808 580	16,0	767 872	-5,0	790 888	3,0
ІТ-послуги (ІТ Services)	1 207 966	12,8	1 283 192	6,2	1 389 169	8,3
Послуги зв'язку (Communications Services)	1 458 527	3,8	1 464 551	0,4	1 505 733	2,8
Загалом ІТ	4 401 944	10,2	4 534 632	3,0	4 809 561	6,1

* – прогнозні значення за даними компанії Gartner Inc.

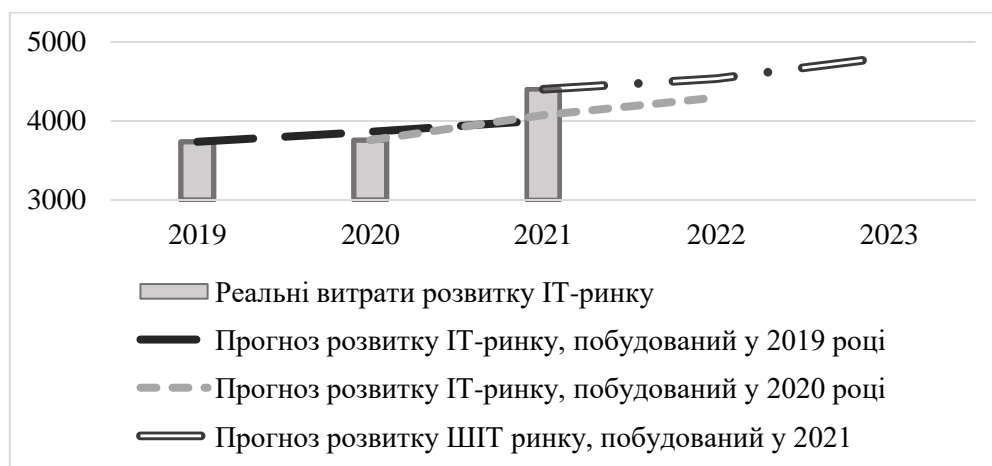


Рисунок 4.15 – Реальні та прогнозовані показники витрат розвитку ІТ-галузі у 2019-2023 рр.

Зростання цін і невизначеність поставок, посилені російським вторгненням в Україну у 2022 році, прискорили перехід у перевагах купівлі серед ІТ-директорів і підприємств загалом від власності до послуг, що привело до зростання витрат на хмарні технології на 18,4 % у 2021 році та очікуваного зростання на 22,1 % у 2022 році. Попит на хмарні послуги не тільки змінює індустрію ІТ-послуг, але й приведе за прогнозами до зростання витрат у 2022 році на сервери на 16,6 %.

Очікується, що витрати на системи центрів обробки даних зростуть найсильніше з усіх сегментів у 2022 році на 11,1 %, а обсяги хмарного консультування та впровадження, зокрема хмарних керованих послуг зростуть на 17,2 % (з \$ 217 млрд у 2021 році до \$ 255 млрд у 2022 році), що дасть змогу збільшити у 2022 році загальний сегмент ІТ-послуг до 6,2 %.

Значною мірою завдяки стрімкому зростанню Інтернету речей за останні роки, спричиненому інвестиціями у виробничу та транспортну галузі, нові технології незабаром перевищать \$ 1 трлн річного доходу. Пандемія COVID-19 лише трохи стримала розвиток цих нових технологій, і протягом наступних кількох років інші нові категорії, такі як роботи, дрони та гарнітури AR/VR (на додаток до відповідного програмного забезпечення та послуг), побачать подібне зростання. Ця зростаюча частка витрат, націлених на нові категорії, спонукатиме загальну галузь до нового сплеску зростання протягом наступного десятиліття, оскільки підприємства вийдуть за межі створення прототипів і перейдуть до ширшого впровадження технологій, таких як засоби перегляду доповненої реальності та роботи зі штучним інтелектом.

Між традиційними технологіями, які продовжують розвиватися (хмарні, мобільні, соціальні та аналітичні), і новими технологіями існує природний зв'язок. Хмарні та мобільні пристрої забезпечують швидке розгортання та підключення, а також скорочують витрати та ускладнюють успадковані операції, що дає змогу компаніям зосередитися на нових

цифрових інноваціях. Аналітика, блокчейн, соціальні мережі та штучний інтелект є традиційними ІТ-програмними додатками, які використовують нові технології для отримання відчутних економічних переваг. Тим часом прогнозується зростання перехресності нових технологій (штучного інтелекту з робототехнікою), оскільки кінцеві користувачі впроваджують нові технології в реальне використання.

Дослідження Gartner Inc. щодо «переходу на хмару» охоплює лише ті категорії корпоративних ІТ, які можуть перейти на хмару, у межах прикладного та інфраструктурного програмного забезпечення, послуг бізнес-процесів та ринків системної інфраструктури. До 2025 року 51 % витрат на ІТ у цих чотирьох категоріях буде переведено з традиційних рішень на публічну хмару порівняно з 41 % у 2022 році. Майже дві третини (65,9 %) витрат на прикладне програмне забезпечення буде спрямовано на хмарні технології в 2025 р. порівняно з 57,7 % у 2022 р. (Gartner Says More Than Half of Enterprise IT Spending, 2022).

Хоча основна увага приділяється розвитку нових категорій у рамках цих нових ринкових можливостей, існує також зростаючий зв'язок між традиційними технологіями та платформами, що розвиваються, такими як IoT і робототехніка. Зростаюча частка витрат на традиційні сервери та сховища, наприклад, тепер обумовлена робочими навантаженнями, пов'язаними з розгортанням цих нових технологій на сервері; традиційні програмні додатки та рішення системної інфраструктури отримують вигоду від потреби організацій використовувати нові технології для економії коштів або конкурентних переваг; а великі фірми продовжуватимуть залучати фірми, що надають професійні послуги, до розгортання трансформаційних нових ІКТ-рішень.

Серед сфер, де також очікується зростання, слід виділити електронне навчання, онлайн-освіту та електронне урядування. Оскільки покупці під час пандемії активно самоізолювалися та уникали місць скупчення людей,

явним переможцем став сектор електронної комерції, де цифрові платежі завойовують перевагу набагато швидше, ніж фізичні варіанти оплати.

Зауважимо, що медіаіндустрія (як традиційні мовники, так і нові потокові платформи) відіграє життєво важливу роль під час пандемії, надаючи правильну та відповідальну інформацію про здоров'я громадськості за допомогою пошукових систем і платформ соціальних мереж. З точки зору морального стану ізольованих, доступ до багатства доступного якісного контенту є важливим.

Поточні обставини також можуть прискорити впровадження 5G для задоволення вимог щодо пропускної здатності, продуктивності та нарізки мережі. Буде більше уваги приділятися достатності мереж для передачі значно збільшеного трафіку, оскільки робота з дому продовжує зростати. Соціальне дистанціювання та самоізоляція означають, що телекомунікації стали надзвичайно важливою послугою. Постачальники послуг зв'язку (CSP), оператори мобільних мереж (MNO), а також кабельні оператори вирішують завдання своєї нової критичної ролі в турбулентному світі.

Хоча люди в основному використовують домашній Wi-Fi, вони все одно будуть використовувати свої мобільні телефони для голосового зв'язку, і це та сфера, за якою оператори мобільних операторів повинні уважно стежити. В наслідок сильного перевантаження трафік служб відеоконференцій (Skype, Zoom та ін.) наразі скакає, тому варіант телефонного зв'язку є альтернативою.

Крім того, через потребу в соціальному дистанціюванні під час пандемії люди більше стали спілкуватися, що потребує додатковий голосовий трафік, незалежно від того, чи то в застарілих системах комунікаційних каналів, чи в мережі 4G із викликами Voice over Long-Term Evolution (VoLTE). Проте навантаження на голосові служби певною мірою зменшиться завдяки конвергенції WhatsApp, Messenger, Skype, Hangouts і викликів FaceTime в екосистемах iOS і Android. Тим не менш, деякі

постачальники послуг прогнозують значно вищий темп зростання голосового трафіку порівняно зі звичайним річним зростанням лише на 5 %.

Як бачимо з наведеного аналізу, ІТ-бюджети зростають, незважаючи на пандемію. Під час пандемії Covid-19 компаніям довелося не лише адаптувати та оптимізувати свою ІТ-стратегію, а й відповідно переглянути свої бюджети та ІТ-напрями та проекти. Однак загалом можна побачити, що на ІТ-інфраструктурі досягається лише обмежена економія.

Упродовж останніх років ринок інформаційних технологій України набирає значних обертів, зростаючи щорічно на 20 %-25 % (ІТ-індустрію переведуть, 2021). Беручи до уваги зазначену динаміку, більшість експертів вже назвали цю галузь двигуном усієї української економіки. Відповідно до звіту про український ринок ІТ (ІТ в Україні: цифри, перспективи, 2022) з 2013 року внесок цієї галузі у ВВП України збільшився з 1,58 % до 8,3 % завдяки збільшенню експорту технологічних послуг. Таким чином, ІТ-галузь впевнено перетворюється на одного із флагманів економіки України та стає невід'ємною складовою її міжнародного іміджу. Всього в період 2016-2020 рр. завдяки ІТ Україна отримала понад \$ 16 млрд експортних надходжень в країну. Вклад ІТ з кожним роком збільшується і допомагає країні зміцнювати позиції на глобальному ринку технологій. Криза, яка охопила увесь світ у зв'язку із поширенням коронавірусної інфекції Covid-19 та призвела до значного падіння української та світової економіки в 2020–2021 рр., не стала на заваді потужному та динамічному розвитку української ІТ-сфери (Овчаренко, 2022).

У першій половині 2020 року українська ІТ-індустрія відреагувала на глобальні економічні зміни, спричинені пандемією COVID-19 уповільненням зростання з 30 % до 24 %, але, подолавши зовнішні та внутрішні виклики, вона дуже швидко відновила свої позиції (Ukrainian IT Industry, 2021).

Однією з причин стрімкого відновлення ІТ-індустрії є зростання

попиту на ІТ-послуги. Як було зазначено вище, сьогодні організації по всьому світу стикаються з новим викликом, їм необхідно переглядати та оптимізувати бізнес-процеси відповідно до мінливих потреб клієнтів, і, як наслідок, майже кожна компанія перейшла або розширила онлайн через коронавірусну ситуацію, це ж стосується і українських ІТ-компаній.

Ще одна причина зростання ІТ-галузі саме в Україні – це висока якість українських ІТ-послуг: вони є доступними та конкурентоспроможними навіть з переходом на повністю віддалений режим.

Головною позитивною та знаковою новиною для української ІТ-галузі у 2020 р. стало продовження оптимістичної динаміки зростання експорту українських ІТ-послуг. У 2020 р. цей показник уперше в історії опинився на рекордній позначці у понад \$ 5 млрд (Ukraine's export of IT services, 2022), що майже на 20 % (\$ 853 млн.) перевищив аналогічний показник попереднього року (\$ 4,2 млрд). Також експорт ІТ-послуг за своїми обсягами вже випередив експорт хімічної продукції, досяг рівня експорту мінеральних продуктів і наближається до показників експорту металургічної продукції.

За даними дослідження «Ukraine IT Report 2021» у 2021 році українська ІТ-індустрія зросла на 36 %, а за останні три роки більш ніж удвічі.

Експорт комп'ютерних послуг за підсумками 2021 року виріс на 24,7 % і сягнув \$ 6,8 млрд. За останні три роки ця цифра виросла втричі. Слід зазначити, що експорт ІТ-послуг зростає швидше за експорт будь-яких інших товарів чи послуг. За даними дослідження (Головне про українську ІТ-галузь, 2021) прогнозується, що за наступні чотири роки ІТ-галузь України може подвоїти експортні надходження і забезпечити за 2021-2025 рр. \$ 37-44 млрд експортної виручки.

У 2021 році українським стартапам вдалося залучити рекордну кількість інвестицій – понад \$ 571 млн, що стало потужним поштовхом для стрімкого розвитку українського ІТ-бізнесу.

Згідно з даними журналу Outsourcing Journal, Україна стала країною № 1 з ІТ-аутсорсингу в Центральній та Східній Європі, а також увійшла до ТОП-20 країн у регіоні ЄБСА з офшорингу ІТ-розробки. Тепер Україну розглядають як перспективний технологічний центр із швидко зростаючою ІТ-індустрією, що відповідно привернуло увагу світової ІТ-спільноти, спонукаючи дедалі більше іноземних компаній наймати українських розробників.

За даними, зібраними компанією Beetroot і опублікованими у їхньому огляді техгалузі «Ukraine: The Home of Great Devs 2021 Tech Market Report», найбільша частка клієнтів української ІТ-галузі припадає на США. Після США, найбільшою популярністю послуги український техкомпаній користуються в ЄС (зокрема в Німеччині, Нідерландах і Швеції) і Великобританії. Очікується, що попит серед скандинавських країн, насамперед Швеції та Данії, зростатиме і надалі.

Відповідно до згаданого вище огляду ІТ-ринку, понад 100 компаній зі списку «Fortune 500» вибрали послуги українських ІТ-підприємств. В Україні працює більше сотні R&D-центрів іноземних компаній, серед них: Google, Samsung, Siemens та Huawei.

У 2020 р. Україна піднялася на 2 позиції у рейтингу «The StartupBlink», потрапивши до 30-ки лідерів за розвитком екосистеми для стартапів (Discover, rank and prospect, 2022). Крім цього, Україна очолює рейтинг країн для офшорної розробки програмного забезпечення і поступово перетворюється на справжній глобальний центр ІТ.

З осені 2020 року в українській ІТ-сфері фіксували стрімке зростання попиту на ІТ-фахівців. Кількість фахівців в Україні зросла за 2021 на 16 % і перевищила 213 тис., адже дедалі більше іноземних технологічних компаній наймали їх для розробки свого продукту. В грудні 2020 року, за даними анонімної платформи пошуку роботи в ІТ Djinni (Анонімний пошук роботи, 2022), було відкрито 16 тисяч позицій, то в травні 2021 цей показник вже

перевищив 25 тис. вакансій. В цілому, за останні п'ять років кількість пропозицій збільшилося на 30 %, а спеціалістів – на 18 % (ІТ-галузь 2021, 2021).

Як бачимо під впливом пандемії ринок ІТ-послуг в Україні отримав стрімке зростання, а у міжнародній кооперації ІТ-праці Україна стає все більш активним співучасником, зокрема, спостерігалось стрімке зростання аутсорсингових послуг українських ІТ компаній, українських інформаційно-розважальних онлайн сервісів, сервісів Міністерства охорони здоров'я, онлайн-рітейлу та сектору кур'єрської доставки, онлайн освітніх та ігрових платформ, онлайн платформ для організації та проведення вебінарів, телеконференцій, платформ для проведення тренувань.

Структурні зміни ІТ-ринку під впливом Covid-19 відкривають нові можливості для інвесторів, які використовують диференційований, глобальний і довгостроковий підходи. На думку віце-президента із досліджень Gartner Inc. Джона-Девіда Лавлока: «Організації, які не інвестують у короткостроковій перспективі, ймовірно, відстануть у середньостроковій перспективі та ризикують не працювати в довгостроковій перспективі (Gartner Says More Than Half of Enterprise IT Spending, 2022).

Структурні зміни ринку відбуваються постійно, а чотири ключові зміни, висвітлені вище, відбувалися задовго до початку пандемії Covid-19. Відомо, що кризи часто викликають інновації та можуть пришвидшити темпи змін. Криза, яку було визвано коронавірусною пандемією, нічим не відрізняється від розглянутих ситуацій. Ще до пандемії Covid-19 проаналізовані вище серйозні структурні зрушення в ІТ-галузі мали наслідки для наступного десятиліття. Тепер дослідники та вчені вважають, що Covid-19 і зусилля з його контролю та подолання значно скоротили часові рамки.

Інвестори, які намагаються зрозуміти сучасні проблеми розвитку

ринків (питання глобалізації та проблеми демографії, погіршення геополітики, нерівності, екологічні проблеми і руйнівний впливу технологій) та прийняти глобальний, диференційований і довгостроковий підхід, швидше за все, знайдуть можливості в таких турбулентних і, навіть, сейсмічних зрушеннях в ІТ-галузі.

Поточне дослідження «CIO-Agenda 2021», проведене IDG Research Services / CIO-Magazine та WHU – Otto Beisheim School of Management (4 Must-Read CIO Report, 2022) демонструє розбіжності щодо готовності інвестувати в цифрове майбутнє.

Незважаючи на те, що компанії в 2020 році активно інвестували в цифрові архітектури, інструменти та процеси, так звані «цифрові послідовники» та «ті, що плетуться у хвості цифровізації» відстають порівняно з «цифровими новаторами та лідерами», деяким компаніям важко реагувати на нові цифрові ініціативи конкурентів, вони не можуть знайти цифрові відповіді або не бачать впливового значення цифровізації для своєї галузі. Чітке цифрове бачення досить рідко зустрічається серед «цифрових послідовників і відстаючих». Хоча «цифрові новатори» покладаються на використання структур і процесів для розробки цифрових бізнес-моделей, лише меншість «цифрових послідовників і відстаючих» інтенсивно використовує ці структури та процеси. Вони також відстають, коли мова заходить про співпрацю із зовнішніми партнерами та конкурентами з оцифрування.

Згадане дослідження показало, що брак компетенцій, стара технологічна спадщина та відсутність внутрішньої готовності до змін є найважливішими гальмуючими факторами цифровізації. 59 % «цифрових новаторів та лідерів» планують значно збільшити свій ІТ-бюджет у найближчі роки і лише 17 % серед «цифрових послідовників» і 19 % серед «цифрових відстаючих». Таким чином, велика готовність до більших інвестицій в ІТ-галузь, що викликано пандемією коронавірусу, серед

«цифрових новаторів та лідерів», призводить до збільшення розриву порівняно з «цифровими послідовниками та відстаючими» замість конвергенції (Stumpen, 2022).

Через турбулентність, спричинену пандемією Covid-19 2020 року, змінилася не лише важливість ІТ, але й актуальність окремих ІТ-проектів. Більш ніж кожна друга компанія (52 %) запланувала більший бюджет на сучасні робочі місця та робочу мобільність у поточному році. Компанії все більше покладаються на віддалену роботу та домашній офіс і мають і далі розвивати цю структурну модернізацію робочого місця шляхом технічного розширення. Подальше збільшення ІТ-бюджету можна побачити у сфері ІТ-інфраструктури. 47 % опитаних ІТ-посадовців стверджують, що вони запланували більший бюджет на оптимізацію ІТ-інфраструктури в поточному році. Оптимізація існуючої інфраструктури не тільки підвищить стабільність системи, але й зробить процеси більш ефективними та підвищить продуктивність за менших витрат. 43 % опитаних осіб, які приймають рішення в ІТ, збільшили бюджети на хмарну інфраструктуру та трансформацію, а 51 % зберегли бюджетні витрати. Розширюючи хмарну архітектуру, компанія може не тільки зробити свою ІТ-інфраструктуру більш гнучкою, але й отримати довгострокову вигоду від гнучкості та масштабованості ресурсів. Збільшення сучасних структур робочих місць не тільки призводить до збільшення трафіку даних через віддалений доступ, але також збільшує вразливість віддалених робочих місць. Це вимагає постійної розробки заходів безпеки для всіх кінцевих пристроїв, підключених до мережі компанії. Як показує статистика, 48 % компаній запланували більший бюджет на ІТ-безпеку на поточний рік, а 43 % зберегли бюджет попереднього року (рис. 4.16).

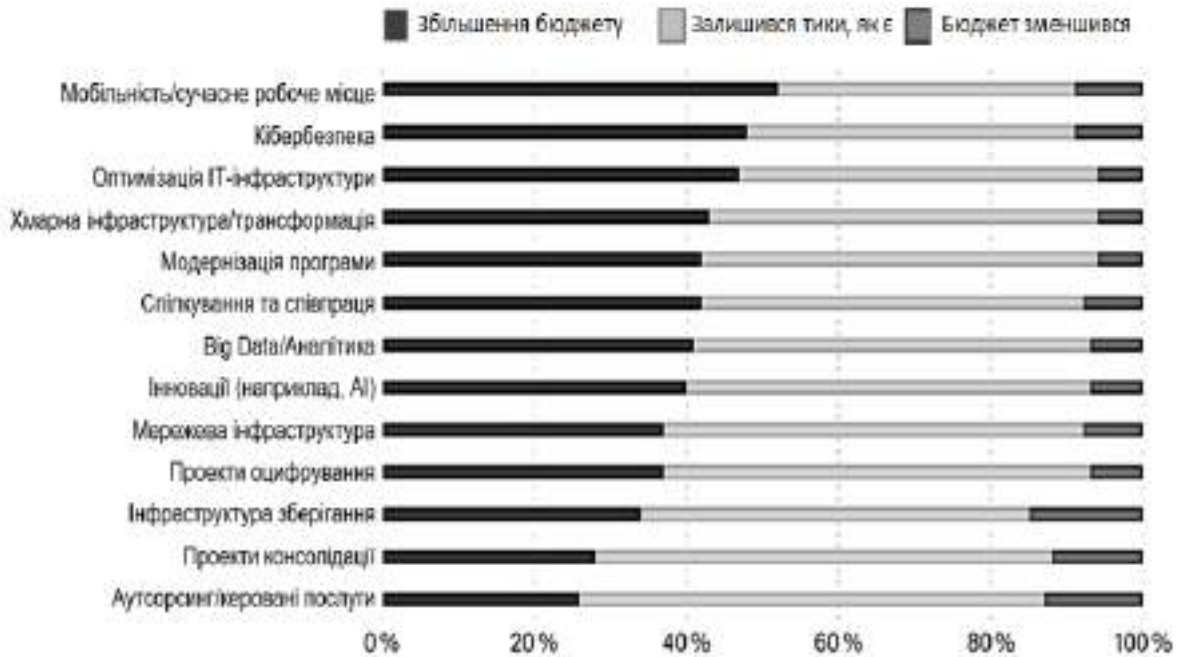


Рисунок 4.16 – Бюджети IT-проектів у 2021 році (Entwicklung der Budgets, 2022)

За даними дослідження, які було проведено під час пандемії Covid-19, кожні 10 % додаткових годин роботи вдома також пов’язані з збільшенням інвестицій у IT на 0,5 % (Anayi et al., 2022) на кожні 10 % додаткових продажів, які очікуються в Інтернеті, інвестиції в IT зростуть на 1,9 %, а використання простору для зберігання даних збільшиться на 0,7 % (рис. 17).

Незважаючи на те, що бюджети інфраструктури зберігання дещо скорочуються, не можна нехтувати актуальністю та важливістю нових IT-проектів. Серед найважливіших IT-проектів за даними Techconsult GmbH, які будуть актуальними в найближчі 1–2 роки, слід зазначити такі: кібербезпека, оптимізація IT-інфраструктури, модернізація додатків, мобільність та модернізація робочих місць, хмарна інфраструктура та трансформація, мережева інфраструктура (рис. 4.18).

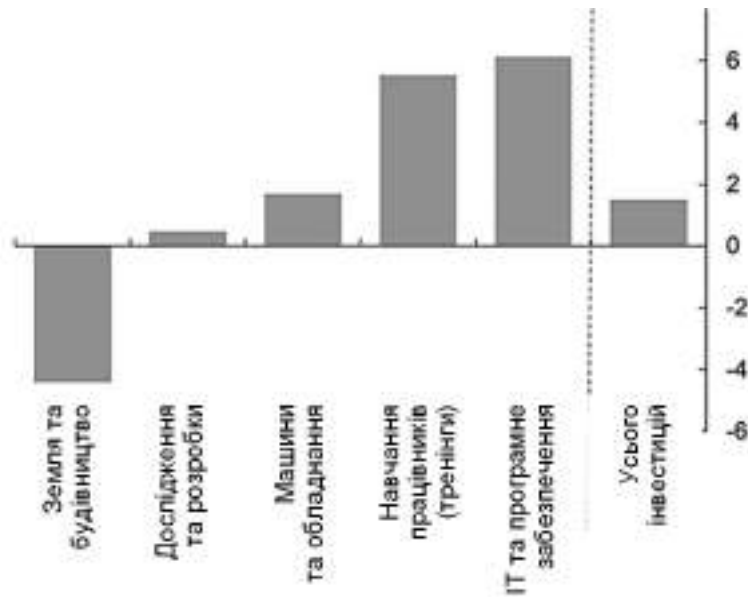


Рисунок 4.17 – Середньостроковий вплив Covid-19 на різні типи інвестицій у 2022 році та наступному періоду, % (Entwicklung der Budgets, 2022)



Рисунок 4.8 – Найважливіші IT-проекти з точки зору інвестицій у 2022 році (Entwicklung der Budgets, 2022)

Найближчим часом 48 % керівників IT планують розширити проекти, зокрема, у сфері кібербезпеки. Одним із актуальних проектів для компаній є оптимізація IT-інфраструктури, 37 % опитаних IT-керівників оцінили оптимізацію інфраструктури як важливий проект на наступні один-два роки. Зберігання даних також відіграє важливу роль в оптимізації IT-

інфраструктури. Крім того, для більш ніж кожного четвертого (27 %) ІТ-менеджерів розширення хмарної інфраструктури та трансформація є одним із актуальних ІТ-проектів, які очікуються в найближчі кілька років. Для 73 % осіб, які приймають рішення, інфраструктура зберігання даних відіграє дуже важливу роль у продуктивності оптимізації ІТ-інфраструктури, а для 71 % – у високій міжсайтовій доступності. Ще одним важливим ІТ-проектом є модернізація додатків у компанії: 29 % опитаних ІТ-посадовців стверджують, що модернізація додатків є дуже важливим проектом на наступні 12–24 місяці, а 70 % ІТ-керівників вважають інфраструктуру зберігання дуже важливою для забезпечення міжсайтової доступності додатків та 67 % для продуктивності під час модернізації додатків. Це дає зрозуміти, що інфраструктура зберігання в компаніях відіграватиме майже центральну роль у запланованих проєктах оцифрування на наступні кілька років.

Криза, спричинена пандемією COVID-19, продемонструвала життєво важливу роль цифрових технологій. Хоча пандемія COVID-19, безумовно, і не спровокувала Industry 5.0, вона підвищила реальність та необхідність проєктів Industry 4.0: цифрові робочі процеси, роботи, автоматизація більше не є цілями – вони стали вимогами сьогодення.

Як було з'ясовано, структурна зміна означає різку зміну в тому, як функціонує країна, галузь чи ринок, зазвичай викликану великими економічними чи іншими подіями, зокрема впливом епідеміологічного фактору – пандемії Covid-19. Так, цифровізація соціальної сфери та державного управління, процесів спілкування та навчання стала ключовим результатом карантинних заходів, а поштовхом до здійснення структурних змін в самій ІТ-галузі стали динамізм та технологічна інноваційність, які властиві цій системі.

Досліджено, що в наслідок структурних зрушень, які відбуваються в ІТ-галузі останнім часом і які значно зросли під впливом Covid-19, Україна стає одним із головних технологічних центрів у Європі – з розвиненою ІТ-

інфраструктурою та можливостями для розвитку міжнародного бізнесу.

Таким чином у будь-яку кризу інноваційний підхід до розвитку бізнес-процесів та процесів розвитку суспільства є дуже важливим, але він вимагає все більш точних і спеціалізованих сучасних ІТ-інструментів та підходів для найкращого задоволення потреб користувачів.

4.3. Перспективи розвитку фінтех інновацій та інтелектуальної власності в умовах цифровізації бізнес-середовища під впливом пандемії COVID-19

У сучасних умовах пришвидшення темпів діджиталізації економіки, коли на зміну епохи Web2 приходить ера Web3, характерними явищами якої стала поява таких ФінТех інновацій як NFT, GameFi, DeFi-застосунки, блокчейн, токенизація, розширення сфер використання Big Data аналітики та AI, розпочався незворотній процес змін у платформізації стратегічного управління.

В умовах макроекономічної нестабільності та волатильності цін, викликаних впливом пандемії COVID-19 та перебігом українсько-російської війни, домогосподарства та підприємства намагаються уникати заощаджень у національній валюті на користь інвестицій в іноземній валюті чи інші активи.

Разом з тим, протягом першого півріччя 2022 року спостерігався розвиток криптовалютного ринку та віртуальних активів, оскільки в умовах постпандемічного світу та війни спостерігалася їх висока ефективність для задоволення потреб фронту волонтерами. Пільгове оподаткування разом із посиленням захисту прав інвесторів та власників віртуальних активів можуть стати фактором популяризації відносно нового інструменту фінансового ринку серед платоспроможного населення України – криптовалют (Архірейська & Кучкова, 2019).

Навіть попри обвал на світовому ринку криптовалют у серпні 2021 року, причиною чого послужили у тому числі спекуляції, ринок відновлюється (The world's most-referenced price, 2022). Загальновідомо, що вибір об'єктів інвестування часто визначається ступенем втручання третіх осіб у процес володіння та розпорядження об'єктом, рівнем коливань вартості тощо.

З ретроспективної точки зору, криптовалюти з'явилися як прототип аполітичних грошей, виходячи з засадничого принципу, що кількість грошей на крипторинках завжди однакова (Бруханський & Спільник, 2019). Водночас в умовах ринкової економіки держава має контролювати обіг грошей, аби уникнути інфляційних та дефляційних процесів.

Однак на початку світової фінансової кризи 2008 року, коли загострилося питання необхідності захисту електронних грошей від копіювання, з'явився алгоритм, що послужив основою створення нової грошової одиниці — біткоїну, що характеризувався наявністю мінової вартості, будучи при цьому захищеним від будь-якого псування, підробки та використання не за призначенням (Madeira, 2020).

Можемо узагальнити, що першою і найпоширенішою криптовалютою є біткоїн, інші криптовалюти побудовані з урахуванням відкритого вихідного коду біткоїната ідентичні йому (Vassiliadis et al, 2017). Цим пояснюється їхня низька популярність. Варто зауважити, що біткоїн заснований на технології блокчейн.

Блокчейн – це публічна база даних всіх транзакцій, що відбувалися в системі біткоїн, організована в систему блоків даних (Bouri et al., 2017). Використовуючи цю базу даних, кожен користувач може побачити,

На практиці це означає, що сліди будь-якого переміщення будь-якого біткоїну (блокчейни або дослівно – ланцюжки блоків) можуть прослідкувати усі учасники (зокрема, скільки біткоїнів належало тому чи

іншому гаманцю в певний період часу), але рахунки при цьому залишаються анонімними.

Біткоїн одні дослідники (Park & Choi, 2019; Gupta, 2018) вважають валютою, а інші – предметом споживання на зразок цифрового золота, який зазнає відчутних цінових коливань [Vassiliadis, 2017; Макаруч та ін., 2019; Назаренко & Ликова, 2019). Варто зауважити, що програмний протокол обмежує кількість нових біткоїнів, які щорічно вводяться в обіг, тобто протокол визначає, яким чином нові біткоїни потраплять в обіг і як верифікуватимуться нові транзакції.

До появи біткоїну верифікація користувачів електронних грошей потребувала участі інститутів, які здійснюють контроль за фінансовими операціями (наприклад, ті, що випускають кредитні картки (Visa чи MasterCard) чи державні служби контролю) (Зозуля, 2018).

Електронні гроші створюються шляхом внесення реальних грошей через термінал для поповнення певного рахунку або електронного гаманця, тоді як криптовалюти випускаються онлайн. Сьогодні їх можна подарувати, обміняти, купити чи «створити».

Механізм формування цифрових валют схожий на процес видобутку дорогоцінних металів. На створення кожної нової «монети» витрачається дедалі більше часу та ресурсів. Емісія криптовалют відома як «майнінг» і використовує потужність комп'ютерних систем для створення набору унікальних символів, які утворюють криптовалюту (Мандрик та ін., 2019).

Випуск біткоїну, на відміну від традиційних підходів, не передбачає участі контролюючих служб, оскільки ця функція перекладається на спільноту користувачів біткоїну.

Зрозуміло, що подібні операції і контроль за ними можливий за умови використання потужностей комп'ютерів для обробки великих масивів інформації (що позначається терміном майнінг), оскільки з кожною новою ітерацією вона стає унікальнішою. Відповідно, біткоїн неможливо

підробити. Процес обробки інформації дозволяє мати біткоїни та заробляти на їхньому курсі.

Нині біткоїн та ряд інших криптовалют зазнали кризи, однак це було закономірним економічним явищем, оскільки коли мінова цінність біткоїну зросла, виник попит на послуги зі страхування (фактично – розміщення їх на захищених серверах) (Станіславський, 2019). Проте, прослідкувати подальші транзакції застрахованих криптовалют подекуди стало неможливим внаслідок їх шахрайської передачі під псевдонімами.

Разом з тим, нині формується інфраструктура продажів через термінали, впроваджуються ф'ючерсні контракти на біткоїн, розширюються мережі комерційних та промислових структур, де можна розрахуватися за товар чи послугу криптовалютою (Маслак та ін., 2022).

У міжнародній практиці використовується зовсім інше визначення криптовалюти. Зокрема, вона розглядається як приватні гроші, віртуальна валюта, грошовий агент, нематеріальна цінність, електронна послуга, віртуальний товар тощо.

Не зважаючи на стрімко зростаючу популярність криптовалют, сьогодні не існує загальноприйнятого визначення, що точно відображає їх природу та економічну сутність. Термін «криптовалюта» вперше був використаний у 2009 році з появою платіжної системи Bitcoin, розробленої Сатоші Накамото у Японії (Nakamoto, 2022). Криптовалюти розуміються як вид цифрових грошей, що базуються на криптографії, або шифруванні даних. Він не має фізичної форми, а існує лише в електронному вигляді (Петрук & Новак, 2017).

Незважаючи на різні підходи до визначення криптовалют, можна виділити загальні риси, властиві більшості їх видів. Основними показниками на сьогодні є (Vassiliadis et al., 2017; Станіславський, 2019):

- високий ступінь ліквідності;

- транзакційна прозорість (уся інформація доступна з будь-якого вузла системи);
- відсутність єдиного емітента, децентралізація;
- анонімність учасників операції (у мережі використовується криптографічний метод асиметричного шифрування даних з використанням відкритих та закритих ключів);
- захист даних від зовнішніх впливів та атак (серйозне пошкодження криптовалютної системи вимагатиме знищення більшості вузлів системи).

Крім того, природа криптовалюти визначає її основні переваги. Зокрема, такі (Regulation of Cryptocurrency, 2018; Маслак та ін., 2022; Яцик, 2019): конфіденційність і, отже, безпека даних власника; незалежність від держави, відсутність контролю за операціями з боку наглядових органів чи банків; немає територіальних та тимчасових обмежень на угоди; низька вартість обслуговування.

Як результат, криптовалюти стають дедалі популярнішими серед населення, виконуються ф'ючерсні контракти, розширюється мережа комерційних і промислових структур-учасників, що у комплексі дозволяє ефективно здійснювати криптовалютні платежі.

Тому неможливо не погодитися з тим, що криптовалюти – це абсолютно нове економічне та правове явище, не схоже на традиційні електронні гроші. Головна особливість, що також відрізняє криптовалюти від реальних грошей, – це спосіб їх генерації.

Загалом у світі налічується понад 4000 криптовалют. Одні з найпопулярніших та найцінніших станом на липень 2021 року: Bitcoin, Ethereum, Dogecoin, Binance Coin та XRP (табл. 4.5). Різні національні підходи до правового статусу криптовалют виправдані – деякі країни визнають зручність їх використання та працюють над створенням

законодавчої бази, яка закріплює правовий статус віртуальних валют, тоді як інші забороняють або обмежують їх.

Таблиця 4.5 – Ціна та капіталізація найбільш популярних криптовалют станом на 2021 рік (сформовано авторами на основі (The world's most-referenced, 2022; Онлайн портал курсів, 2022))

№ з/п	Найменування криптовалюти	Ціна в дол. США	Ціна, BTC	Капіталізація, дол. США
1	Bitcoin	38,164	1	725982613998
2	Ethereum	2,823	0,074	340242521880
3	DOGE	0,14	0,0000037	18807320695
4	XRP	0,649	0,000017	28595064169
5	BNB	384,79	0,01	59463200286

Водночас цифрові валюти центральних банків усе частіше повноцінно випускаються в обіг. Україні було б корисно запозичити цей досвід, оскільки це сприятиме здешевленню грошових переказів та розрахунків. Так, Швеція, починаючи з 2021 року, активно тестує е-крони у вигляді токенів – цифрових одиниць, що мають вартість та інформацію про їх походження (Evangelista et al, 2014). Загалом, у цій країні рекордно низькі показники використання готівки для здійснення платежів – 10%, оскільки перевага надається безпечним операціям Інтернет-банкінгу (Regulation of Cryptocurrency, 2018).

Схожий експеримент запроваджували і в Уругваї, мотивуючи населення розраховуватися за покупки у магазинах-партнерах державної програми за допомогою е-песо (Мандрик та ін., 2019).

В Україні високі шанси здійснити платіжну революцію, оскільки аналітики з PwC (PricewaterhouseCoopers, міжнародна мережа компаній, які спеціалізуються на професійному консалтингу та аудиту) серед найбільш зрілих проєктів цифрових валют, крім багамського пісочного долара, камбоджійського баконгу та цифрового юаня, оцінили е-гривню та досягнення НБУ сфері розвитку її потенціалу (PwC. Ukraine, 2022).

Загалом існує кілька перевірених факторів для успішної роботи криптовалют на внутрішньому ринку країн (Архірейська & Кучкова, 2019; Назаренко & Ликова, 2019):

1. Використання передових інформаційних технологій з участю країн, великих підприємств і венчурних фондів;

2. Надання криптовалютам офіційного юридичного статусу та створення легальної торгової платформи для їх обігу;

3. Планування та створення регламенту поширення криптовалют. Це забезпечить їм вихід на ринок та зробить конкурентоспроможним платіжним засобом;

4. Розроблення та запровадження бухгалтерських та податкових показників криптовалют;

5. Створення відкритої екосистеми шляхом ефективної взаємодії всіх учасників (інвесторів, майнерів, користувачів, постачальників гаманців, бірж, торгових майданчиків тощо);

6. Надання інформаційної підтримки задля підвищення довіри громадськості до віртуальних валют;

7. Криптовалюти стають все більш важливою частиною суспільства та технологій у всьому світі. Кількість людей, які використовують криптовалюту, зростає і наближається до населення невеликих країн - від 2,9 млн до 5,8 млн осіб (The world's most-referenced, 2022). Більшість із них родом із Північної Америки та Європи. Для того, щоб криптовалюти функціонували ефективно, вони повинні бути інституалізовані. Це може бути зроблено двома способами (Яцик, 2019):

1) юридична інституалізація;

2) ринкова інституалізація, що реалізується через формальне та неформальне встановлення криптовалютних правил.

Такі оцифровані платіжні засоби використовуються як аналог валюти в обмінних операціях. Це зашифровані, нерегульовані цифрові активи, які не

мають фізичної форми і існують лише у електронних мережах даних (Kasych et al., 2019). Використання такого інструменту дає додаткову можливість розширити ринок збуту власної продукції, що вже використовується в Україні.

Зокрема, Україна не є лідером на міжнародному криптовалютному ринку ні за обсягом «видобутку», ні за рівнем розвитку відповідної інфраструктури. Водночас наша країна не є аутсайдером: хоча біткоїн та інші криптовалюти не мали чіткого правового статусу, що обмежувало їхню активну циркуляцію та розвиток інфраструктури, ситуація змінилася з приходом повномасштабної війни. Президент України Володимир Зеленський підписав Закон України «Про віртуальні активи» (Про віртуальні активи, 2022), ухвалений Верховною Радою України 17 лютого 2022. Даний нормативний акт створює умови для запуску легального ринку віртуальних активів України, зокрема більша частка припадає на ринок криптовалют. Новий ринок регулюватиметься Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку.

Закон визначає:

- правовий статус, класифікацію та право власності на віртуальні активи;
- регуляторів ринку – ними є Національний банк України та Національна комісія з цінних паперів та фондових ринків;
- умови подальшого становлення юридичного поля на ринку віртуальних активів;
- список постачальників віртуальних активів та умови їх реєстрації;
- впровадження інструментів фінансового моніторингу у сфері віртуальних активів.

Національна комісія з цінних паперів та фондових ринків буде:

- формувати та реалізовувати національну політику в галузі віртуальних активів.
- визначати порядок обертання віртуальних активів.
- видавати дозволи постачальникам послуг віртуальних активів.
- здійснювати регулювання, нагляд та фінансовий моніторинг цієї галузі.

Підписання цього закону є ще одним важливим кроком на шляху до виведення криптовалютного сектора з тіні та запуску легального ринку віртуальних активів в Україні.

Криптовалюти вже зарекомендували себе як універсальний глобальний засіб платежу, обігу та інвестування, що існує у вигляді програмного коду з високим ступенем захисту та характеризується вільними ринковими курсами. Він стає все більш важливою частиною глобального фінансового простору. Тому, кількість тих, хто використовує криптовалюти, збільшується і зростатиме в перспективі.

Крім того, існує масштабна екосистема блокчейн-стартапів, які розробляють нові програми на основі блокчейн-верифікації транзакцій через біткоїн. Вони націлені на абсолютно нові напрямки використання технології: від ринків та соцмереж на основі біткоїну до нових способів реєстрації та відстеження дотримання авторських прав на цифрову продукцію в Інтернеті (Maslak et al., 2016).

Зокрема, саме у сфері інтелектуальної власності вбачається найбільший потенціал розвитку. Сьогодні за рахунок цифровізації стало можливим адміністрування охорони інтелектуальної власності, зокрема патентного та авторського права, оскільки використання блокчейну та технологій штучного інтелекту дозволяє підвищити якість розгляду заявок та знизити їх вартість.

Отже, потенціал біткоїну оцінили не лише стартапи. Нещодавно виявляти інтерес почали також банки та фінансові компанії, що не дивно, адже технологія блокчейн є самодостатньою, безпечною, децентралізованою, надійною та дешевою, швидше і надійніше більшості існуючих альтернатив.

Проте механізми регулювання фінансових операцій задля запобігання підробкам, відмиванню грошей та іншої злочинної діяльності присутні і у блокчейні, який водночас є противагою сконцентрованого фінансового сектору.

Нові гравці масово входять до галузі ФінТех інновацій та інтелектуальної власності в умовах цифровізації бізнес-середовища, і нові технології обіцяють трансформувати її основну інфраструктуру — не дивно, що сектор переживає період деякої турбулентності. Біткоїн дозволяє розробникам змінювати блокчейн-протокол, відкриваючи можливість використання технології різними способами.

Разом з тим, майбутньому технологія блокчейн в Україні використовуватиметься не лише у сфері ІТ-технологій та кібербезпеки, а й у сфері реєстрації нерухомості та майна, обліку земельних ділянок, адміністрування, банківської справи, освіти, охорони здоров'я, торгівлі, страхування, судових процесів тощо.

Отже, глобальна пандемія COVID-19 сприяла тому, що ми спостерігаємо сьогодні: потенціал зниження транзакційних витрат і поступова відмова від посередників у перспективі зможе об'єднати фрагментований світ фінансових послуг в єдину мережу і активувати попит на принципово нові цифрові інвестиційні можливості.

Розділ 5. Функціонування підприємств в умовах невизначеності

5.1. Зміни парадигми ведення бізнесу під час пандемії COVID-19 в умовах війни

Підприємницьке мислення забезпечує сприйняття життєвих перепон як випробувань, які варто подолати. Саме підприємництво є складною системою, яка включає не лише важку працю, але й психологічні особливості діяльності, які пов'язані із комунікаціями. Завдяки підприємництву підтримується процес звільнення суспільства та особистості від рутини, формується інший тип мислення та спосіб життя. Розвиток підприємництва означає раціоналізацію економіки, підвищення конкурентоспроможності, реалізацію потенціалу суспільства. Відповідно бізнес формується під впливом підприємницького мислення, яке є динамічне та змінне. Пандемія COVID-19 вплинула на особливості ведення бізнесу підприємцями. Ці зміни посилилися під впливом війни. Важливо врахувати той момент, що важко адаптувати бізнес під впливом пандемії та війни. Ситуація змінюється надто швидко, на яку потрібно реагувати миттєво. Згідно з дослідженнями Gartner Business Continuity Survey, лише 12% організацій добре підготовлені до впливу COVID-19 (Continuity in crisis, 2021).

У багатьох дослідницьких роботах аналізуються заходи подолання наслідки пандемії COVID19 (Polinkevych, Kamiński, 2020 a; Polinkevych, 2020; Polinkevych, Kamiński, 2020 b; Полінкевич, 2021; Polinkevych, Glonti, Baranova, Levchenko, Yermoshenko, 2021; Полінкевич, Камінські, Ліпич, 2021; Вахович, Ліпич, Полінкевич, Хілуха, Кушнір, 2021). Спалах коронавірусу не тільки виявив фундаментальні недоліки багатьох бізнес-моделей, включаючи неправильні процедури та процеси, але й прискорив

процес краху бізнесу. Зіткнувшись з COVID-19, багато компаній пережили якийсь розлом, критичну точку, яка дала старт відкриттю нових можливостей у нових економічних реаліях та умовах, зокрема, початок цифрової трансформації бізнесу (Гавриш, Солицев, Роїк, Гавриш, 2022).

Основними викликами, з якими стикнулася економіка є: непоборна інфляція, загроза голоду, енергетична криза, загроза стагфляції, формування хаосу (Полінкевич, Тринчук, Клапків, 2022).

У світі зростає глобальна інфляція. Причиною цього є пандемія у 2020 році. Пандемія негативно позначилася на економіці всіх країн. У США спостерігалось падіння економіки на 32,9%, ЄС – на 11,8%. Важливо зрозуміти, що потрібно розробити стимули, через які світ зможе подолати депресію, яка триває уже довгі роки. Одним із інструментів подолання кризи є ключова ставка, яка запобігає уникнення масових банкрутств ФРС та підтримці попиту на товари. Вона у березні 2020 року знизилася до 0-0,25%. Було запроваджено політику кількісного пом'якшення, щомісяця в економіку надходили кошти по 120 млрд дол. Загалом, перевезення товарів за два останніх роки подорожчало на 400 %. Спостерігається дефіцит мікрочіпів. За 2021 рік ціни на нафту зросли на 168%, вугілля – на 288%, пшеницю – на 73%. Якщо буде спостерігатися дефіцит сировини, то це призведе до голоду і політичної нестабільності (Мірошніченко, 2022).

Слід відмітити, що на планеті стрімко зростає населення. На 14 липня 2022 воно становило 8 млрд осіб. За підрахунками ООН чисельність населення Землі сягнула 7 млрд осіб на 31 жовтня 2011 року (Світова статистика). Збільшення населення Землі та ріст доходів людей сприяють тому, що попит на їжу підвищується, а пропозицію гальмує негода. За даними продовольчої та аграрної організації ООН (FAO), з 2020 року ціни на продукти зросли на 60%. Негативно позначаються на сільському господарстві кліматичні катаклізми, які вже два роки загострюють продовольчу безпеку. Однак про можливість голоду в багатьох країнах світу

замислилися після повномасштабного вторгнення росіян в Україну. Російська армія заблокувала українські порти, через що 400 мільйонів людей ризикують залишитися без ключового постачальника зерна. У світі 863,5 млн недогодованих людей, 12,7 тис. людей померло з голоду за 07.09.2022 (Світова статистика). За даними аналітичної компанії Fitch Solutions, уже 30 країн вдалися до обмеження експорту зерна, цукру, круп та м'яса. Це суттєво обмежить пропозицію на світовому ринку та ще більше підігріє світові ціни. На рис. 5.1 показано зростання світових цін на пшеницю та зростання інфляції в США.

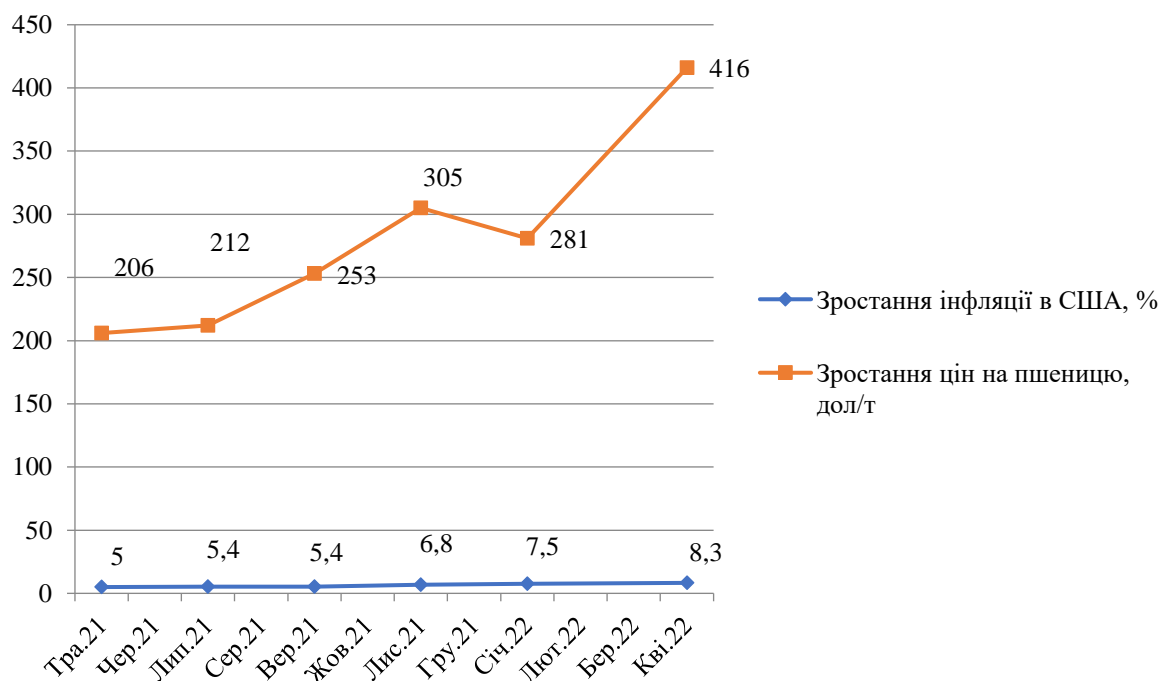


Рисунок 5.1 – Світові ціни на пшеницю, дол./тонна та зростання інфляції в США, % (Мірошніченко, 2022)

Наприклад, Єгипет щороку потребує імпорту 21 млн тонн пшениці для 102 млн населення. З них 86% надходило з росії та України. З початку війни вартість тони пшениці для єгиптян зростає з 274 дол до 400 дол. через

обмеження у постачанні. До кінця 2022 року Єгипет переплатить 1,5 млрд дол (Мірошниченко Б., 2022). Проте є країни, які не зможуть дозволити цього зробити. До них належать: Гана, Кенія, Мадагаскар, Ліван, Нігерія, Еритрея, Сомалі та Афганістан. Саме вони опиняться на межі голоду.

Сільське господарство в Україні постраждали найбільше. Бойові дії відбуваються на орних полях та фермах. Близько 13% території України є замінованою, що ускладнювало посівну кампанію та жнива. Через ризик затяжної війни у Харківській, Луганській, Донецькій, Запорізькій та Херсонській областях Україна може втратити у виробництві пшениці 23%, кукурудзи – 3%, ячменю – 21%, насіння соняшника – 20%. Частка України у загальному китайському імпорті пшеничного борошна становить 44%, кукурудзи – 55%, соняшникової олії – 59% (Вишлінський, Репко, Гайдай, Горюнов, Коломієць, Самойлюк, 2022).

Дефіцит енергоносіїв є важливим фактором нестабільності. Він впливатиме на вартість комунальних послуг та роботу всіх видів економічної діяльності. У 2021 році у економіці спостерігалось зростання. На цьому фоні дорожчав газ. Цим вирішила скористатися росія, яка знижувала постачання палива до країн Євросоюзу і вимагала сертифікувати газопровід «Північний потік-2». Євросоюз відмовив сертифікувати трубу, через що Росія ціни на газ росли вп'ятеро з 2020 року. Ціна тисячі кубометрів блакитного палива близько 1 тис дол. Внаслідок цього гуртові ціни на електроенергію в країнах ЄС менш ніж за рік зросли в два-три рази. Держави витрачали мільярди євро на субсидування тарифів на електроенергію. Це потрібно для того, щоб забезпечити рентабельність бізнесу. Попит на нафту став докризовим. Її виробництво стримується через значне скорочення видобутку в період пандемії. Через це ціна на нафту за рік зросла на 65% до 114 дол за бар (Мірошниченко Б., 2022).

Поєднання надмірного попиту та нестачі пропозиції призвела до рекордного зростання цін. У майбутньому це може загрожувати

стагфляцією. Виникне ситуація, коли ціни зростають, а кількість робочих місць та зарплата падає. Світові економічні прогнози коригуються в бік підвищення інфляції (3,95% до 6,2%) та зменшення темпів зростання ВВП (з 4,1% до 3,3%). Окрім коронавірусу та війн, на світову економіку негативно впливає поступове підвищення ключової ставки ФРС. Цей захід є вимушеним через намагання стримати інфляцію (Мірошниченко Б., 2022).

Катастрофи поки що у світовій економіці ще немає. Проте якщо не приборкати інфляції, то можливе настання катастрофи.

Коронакриза негативно позначилася на економіці Італії. За результатами 2020 року ВВП скоротилося на 7,8 % (139 млрд євро). Це була найбільший спад за часів Другої світової війни. Державний борг досяг 156 % ВВП (найвище значення з 1920 року). Сукупні витрати Італії на протидію COVID-19 складають 170 млрд дол. (Вдовиченко, Зосименко, с. 18). У Франції спостерігається рецесія. ВВП знизився у 2020 році на 6%. Консолідований борг зріс до 16% ВВП що є найвищим показником з моменту Другої світової війни (Вдовиченко, Зосименко, с. 22). Боротьба з COVID-19 Німеччині обійшлася в 112,9 млрд євро валового випуску або 3,3 % ВВП. Дефіцит бюджету у 2020 році 4,2 % ВВП проти профіциту у 2019 році в 52,5 млрд євро. Консолідований державний борг зріс на 13 % (Вдовиченко, Зосименко, с. 26). Болгарія увійшла у пандемію з сильними фіскальними позиціями (бюджетний профіцит у 2019 р. становив 2% від ВВП), однак на кінець 2020 р. держава занурилася у понад 2 млрд євро позик (3,4% від ВВП). Попри збільшення консолідованого боргу на 22% до 15,2 млрд євро у 2020 р., його співвідношення до ВВП (25%) залишилось далеким від критичного (Вдовиченко, Зосименко, с. 29). ВВП Польщі знизився у 2020 р. вперше за 30 років (на 2% або 10,6 млрд євро), добре диверсифікована польська економіка є однією з найменш постраждалих в Європі на тлі пандемії COVID-19. З метою фінансування заходів боротьби з вірусом та супутньої підтримки національного господарства було збільшено

дефіцит до 36 млрд євро (7% від ВВП). Консолідований борг держави зріс до 292,9 млрд євро (56% від ВВП) (Вдовиченко, Зосименко, с. 32). Угорщина втримала дефіцит бюджету на рівні 2,7 % ВВП у 2020 році. У розпал епідемії у наказному порядку було звільнено понад половину лікарняних місць, обмежено видатки на соціальну політику без забезпечення належного захисту безробітних, малозабезпечених родин та інших соціально вразливих категорій населення. Щоб підтримати бізнес у скрутні часи, замість введення антикризових соціальних пакетів, влада заохочувала бізнес шукати «гнучкі кадрові рішення», призупинивши дію кодексу про працю. Попри вказані заходи, у 2020 р. угорська економіка втратила істотну частку ВВП (7%), а дефіцит бюджету зметнувся вчетверо – до 11 млрд євро або 8,1% від ВВП. Консолідований державний борг зріс на 12% до 105,5 млрд євро (77,7% від ВВП) (Вдовиченко, Зосименко, с. 35). За підсумками 2020 р. у Румунії ВВП впав на 2,1%, а дефіцит бюджету зріс удвічі (до 20,2 млрд євро або 9,2% від ВВП). Консолідований борг держави збільшився на третину і сягнув 47% ВВП (проти 35% у 2019 р.). У 2021 р. було виділено на 150 млн євро більше, ніж у 2020 р. (або на 450 млн євро більше, ніж у 2019 р.) на фінансування сфери охорони здоров'я (Вдовиченко, Зосименко, с. 38). Чехія увійшла у пандемію з напрочуд гарними макроекономічними показниками: найнижчим рівнем безробіття у ЄС, істотним та стабільним економічним зростанням, підвищенням реальної зарплатні та низьким рівнем державного боргу відносно ВВП (31%). Це створило простір для маневру в умовах коронакризи. Водночас на фоні позитивного сальдо бюджету чотирьох минулих років 13 млрд євро дефіциту у 2020 р. (6,2% від ВВП) відчутно похитнули економічну стійкість держави. Консолідований борг Чехії збільшився на 20% до 82 млрд євро, однак залишився на безпечному рівні (38,4% від ВВП) (Вдовиченко, Зосименко, 2021). З початком COVID-19 Словаччина поринула у «вільне економічне падіння». Хоча ВВП знизився порівняно несильно (2,4%)

відносно сусідок по ЄС, експортозалежна економіка Словаччини була сильно вражена місяцями локдауну та падінням попиту. Коронакриза вказала на крихкість словацької моделі економіки як фабричної лінії для західноєвропейських корпорацій (передовсім, автомобільних). Заходи з протидії пандемії та пом'якшення її руйнівних наслідків для бізнесу та суспільства вилилися в 5,6 млрд євро бюджетного дефіциту, а консолідований державний борг стрибнув з 45 до 55 млрд євро (до 60,3% від ВВП) (Вдовиченко, Зосименко, с. 46).

Реакція ЄС на пандемічну кризу у 2020 р. була несвоєчасною. Це призвело до орієнтації на національні уряди та політиків. Країни були не підготовленими до координації дій між собою щодо економічної політики в ЄС. Власні інтереси ставали пріоритетними та укладалися двосторонні договори на закупівлю вакцин. Така позиція країн стала приводом до цілковитої зміни влади (Італія) або підготовки до такої зміни (Німеччина). В окремих країнах це спричинило посилення власної ваги та впливу (Франція, Болгарія, Словаччина) (Вдовиченко, Зосименко, 2021).

На цьому фоні бізнес зміни парадигму ведення бізнесу. Основними принципами ведення бізнесу до пандемії та війни в Україні були:

1) на рівні держави: зниження регуляторного тиску, спрощення реєстрації суб'єктів господарської діяльності, спрощення процедури отримання документів дозвільного характеру, врегулювання взаємовідносин контролюючих органів та суб'єктів господарювання (Рамкові умови).

2) на рівні підприємств: відкритість, доступність, прозорість, клієнтоорієнтованість.

Основними принципами ведення бізнесу до пандемії та війни в Україні стали:

1) на рівні держави:

1.1. Програми релокації підприємств. Міністерства цифрової трансформації створило платформу щодо цифрової взаємодії. Основною її ціллю є допомога у релокації бізнесу. Такими послугами скористалися підприємства, які є в зоні ризику та активних бойових дій. Серед них були великі виробництва та малі із штатом 10–20 осіб. Станом на 28.04.2022 601 підприємство скористалося послугами платформи, переїхали з областей, де тривають бойові дії. 390 підприємств розмістилися на західній Україні (Палій, 2022).

1.2. Всеохоплюючий мораторій на податкові перевірки, включаючи вже розпочаті.

1.3. Уведено низку пільг щодо послаблення податкового навантаження на бізнес та стимулювання відновлення роботи. До таких пільг належать:

1.3.1. Сплата єдиного податку для фізичних осіб-підприємців першої та другої групи є добровільною у період військового стану. 1.3.2. Зріс ліміт доходів до 10 млрд гривень для віднесення третьої групи для платників податків єдиного податку. 1.3.3. Для платників єдиного податку зменшувалась відсоткова ставка – до 2% від доходу для третьої групи. 1.3.4. На період дії воєнного стану та дванадцяти місяців після нього фізичні особи-підприємці – платники єдиного податку та особи, які здійснюють незалежну професійну діяльність, і члени фермерських господарств звільняються від сплати єдиного соціального внеску (далі – ЄСВ) за себе. 1.3.5. Платники єдиного податку другої–третьої груп звільняються від сплати ЄСВ за мобілізованих працівників. Причому на період дії воєнного стану та протягом трьох місяців після нього штрафи та пеня за несвоєчасну сплату ЄСВ не нараховуються. 1.3.6. Зменшення податку на додану вартість на пальне з 20% до 7%, скасування акцизів на нафтопродукти. 1.3.7. Звільнення платників від плати за землю та екологічного податку там, де є активні бої. 1.3.8. Відтермінування штрафних санкцій за порушення Закону про РРО до завершення воєнного стану (Палій, 2022).

2) на рівні підприємств: безпечність, відкритість, доступність, прозорість, клієнтоорієнтованість.

Таким чином, для більшості підприємств безпека є основним принципом діяльності у період війни та кризи. Незважаючи на зусилля держави щодо стимулювання розвитку бізнесу та підтримання позитивного ділового клімату, все ж бізнес згортає діяльність.

У березні-травні 2022 року реєстрація нового бізнесу вже наблизилася до 54 % від довоєнного аналогічного періоду. При цьому адаптація до війни відбулася швидше, ніж до пандемії COVID-19. Протягом 5 місяців повномасштабної війни реєстрація нового бізнесу продовжує демонструвати позитивну динаміку відновлення, яка розпочалася у квітні. Кількість новозареєстрованих суб'єктів господарювання зростає щомісяця – з 15 тисяч у квітні до понад 22 тисяч у липні. Загалом за період відновлення (з квітня) темп реєстрації нового бізнесу в умовах війни становив 85% до відповідного періоду 2020 року та 63% до відповідного періоду 2021 року.

Війна активізувала в Україні створення благодійних фондів та організацій. В умовах війни кількість новостворених благодійних організацій перевищила відповідний показник 2021 року майже в 12 разів, а показник 2020 року – у 12,5 раза. Вперше за три роки до незмінних лідерів за кількістю новостворених благодійних організацій (м. Київ та Дніпропетровська область) доєдналася Львівська область (займає 2-гу позицію), яка у 2020 році займала 12 позицію, а у 2021 році – 9 позицію. Якщо у 2020 та 2021 роках серед новоствореного бізнесу переважали суб'єкти господарювання у сфері торгівлі, організації харчування та індустрії краси, то в умовах війни активізувалася реєстрація бізнесу у сфері вантажних перевезень, поштових послуг та благодійництва (Український бізнес, 2022).

У таблиці 5.1 наведемо основні положення зміни парадигми ведення бізнесу в період пандемії та війни.

Таблиця 5.1 – Зміна парадигми ведення бізнесу в період пандемії та війни
(побудовано за даними (Рихліцький, 2022))

Сектор бізнесу	Проблеми	Ведення бізнесу
Аграрії	Прив'язка до конкретної території, дефіцит робочої сили, пального, оборотних коштів	Звільнення працівників, державна підтримки. Бізнес орієнтований на підтримку держави
ІТ-ринок	Обмеження роботи банківської системи, обмеження доступу до інтернету, мобілізація фахівців	Найбільш стійкий вид діяльності, релокація більшості підприємств, нові продукти розробляється та реалізуються миттєво, швидке перепрофілювання Бізнес орієнтований на запити ринку, гнучкий
Енергетика	Постави електроенергії з країни-агресора, військові дії на території ТЕС, АЕС	Приєднання до енергосистеми континентальної Європи ENTSO-E. Бізнес орієнтований на підтримку держави
Металургія	Залежність від експорту продукції морем, військові дії на території, заводи в гарячій консервації («Запоріжсталь» та «Запоріжжкокс», «Метінвест»), тимчасової консервації («Запоріжвогнетрив»), часткової консервації (Авдіївський коксохімічний завод)	Державна підтримка, ініціювання розблокування портів, звільнення працівників Бізнес орієнтований на підтримку держави
Логістика	Території відрізані від сполучення, масові переміщення співробітників, скорочення відділень у Харківській та Київській областях через брак співробітників, руйнація магістральних шляхів	Планування маршрутів, робота без нічних змін, збільшення термінів доставки Бізнес орієнтований на клієнтів та відновлення державних магістралей
Страховий ринок	Брак працівників у зонах бойових дій, перебої в роботі, знищені офіси, морське та авіаційне, туристичне страхування не працює. Страховики тримають резерви в депозитах та державних облігаціях, тож компанії не можуть швидко конвертувати їх у кошти. При цьому страхові випадки трапляються частіше, ніж раніше	Відправлення працівників у довгострокові відпустки через те, що договори не укладаються, потребують лише бухгалтерів, які врегульовують страхові випадки Бізнес орієнтований на клієнтів та зміни у страховому портфелі

Таким чином, парадигма бізнесу в умовах війни та пандемії COVID-19 змінилася не у всіх видах економічної діяльності. Найбільш затребуваними видами економічної діяльності є ІТ-ринок, торгівля, ресторани та готелі, сфера обслуговування. Причому на заході та центрі бізнес працює більш стабільно, на встановлених догматах безпечності, відкритості, доступності, прозорості, клієнтоорієнтованості. У південних та східних регіонах бізнес практично перестав існувати. Більшість підприємств згорнуло свою діяльність через постійні військові дії. Такі сектори економіки, як металургія, енергетика, аграрії є орієнтованими на державну підтримку, коли логістика, страховий ринок, ІТ-ринок прагнуть до відкритості та перепрофілювання власного портфеля, розробки нових видів продуктів та надання послуг відповідно до запитів, які виникли на ринку.

Роботу виконано у межах гранту The Kostiuszko Foundation Program for Ukrainian Scientists «Freedom starts with you mind rok 2022».

5.2. Від захисного управління до стратегічної сталості підприємства у період пандемії воєнних часів

Російське вторгнення в Україну викликало великомасштабну кризу в Україні та Європі з часів Другої світової війни. Вже втрачені тисячі життів а також мільйони людей не мають засобів життя внаслідок пересування із місць проживання, втрати житла, доходів. Ця страшна гуманітарна трагедія як наслідок воєнних дій, безумовно, затемнює інший великий виклик для українського суспільства – загрозу нового етапу пандемії COVID-19. Але вони тісно пов'язані, тому це питання потребує наукового дослідження процесів у комплексі їхніх викликів.

Ще до початку війни Україну досить регулярно потрясли чисельні соціально-економічні виклики з різних витоків і різними наслідками. Ми бачили як бізнес-лідери намагались перевести свої організації від ситуативних реакцій на кожне порушення бізнесу у напрямку створення

фундаменту більшої стійкості з урахуванням прогнозів економічного, політичного та технологічного майбутнього з метою постійного ефективного управління невизначеністю. Список негативних впливів на бізнес-середовище на ранніх стадіях української пандемічної кризи був досить великий, а сьогодні існує велика невизначеність по відношенню до того як буде розвиватись кожен з них та у комплексі, тобто у їхній сукупності, особливо із появою нових, чинників, які досі не існували. Не останніми з них є одночасні події: поява нового тяжкого варіанту вірусу та активні воєнні дії на території країни.

Розглядаючи майбутній етап пандемії або ендемії COVID виходячи з означеної позиції доцільним є дослідити тенденції процесу. Перш за все дослідимо чи є такий підхід актуальним у поточній ситуації України та у середньостроковій перспективі, як передумови корпоративної ефективності в нестабільній ситуації. Означимо як розвивався процес реагування підприємствами на зміни зовнішнього середовища під впливом різних етапів розвитку пандемії в Україні з позиції соціально- економічних засад процесу, особливо головної з них – раціоналізації поведінки споживача.

Згідно теорії споживчого вибору будь який споживач прагне до максимізації корисності. Але враховуючи високу ступінь користування інформаційним простором більшістю членів вітчизняного суспільства, треба враховувати високу ступінь інформованості споживачів при оцінці можливостей для прийняття гнучких рішень, що адекватні кожному поточному моменту. Таким чином поведінка споживача відповідає класичному підходу, якій враховує необмеженість когнітивних можливостей, тобто коли потенційні можливості раціональності саме під впливом інформаційних технологій перетворюються у реальну поведінку. Однак, завелика кількість інформації створює для споживача суперечливу ситуацію, коли, з одного боку, великий об'єм інформації підвищує ступінь вірогідності отримання серед неї тієї, що є найбільш цінною для нього, а з

іншого – саме великий об'єм створює труднощі пошуку та відбору необхідної. Тим самим створюються передумови прийняття неоптимального рішення.

На сьогодні найбільш глибоко та ретельно вивчено представниками міжнародної наукової спільноти соціально – економічну ситуацію, що формувалась у період початку та розгортання пандемії у 2019 – 2020 рр. У цей же період часу ми провели власні дослідження цих процесів на прикладі територіально обмеженого регіону м. Дніпро. У той же час його можна вважати достатньо представницьким для України за поведінкою споживачів за чисельністю вибірки та охопту різних соціальних прошарків населення. Отримані нами висновки збіглись по основних позиціях із висновками експертів щодо України, які було оприлюднено на конференції *Smart Retail & Loyalty Conference (Smart retail & loyalty, 2022)*. Дослідження показали наявність нового головного тренду, який з'явився у поведінці споживачів: усе, що вони робили базувалось на усвідомленні ступеня важливості для їхнього здоров'я. Це змінило не тільки настрої і звички споживачів, а і підштовхнуло до трансформації соціальних норм. Прийняття рішення щодо купівлі будь яких товарів почало базуватись на вирішуванні внутрішнього конфлікту між бажанням спожити продукцію, захисту організму від вірусу і витратами на покупку певної (тобто завжди обмеженої) суми грошей.

За наведеними результатами панельних досліджень пандемія і ізоляція суттєво вплинули на стиль життя 85% опитаних українців. Основні етапи, що проходили споживачі під час карантину: погроза виживання (початок карантину, коли споживачі більш всього турбувались за своє життя і здоров'я); життя з обмеженнями (адаптація до нової реальності); втома від карантину (падіння настроїв); адаптаційний період до нових реалій.

На протязі декількох років до початку пандемії головним фактором, який хвилював українців, у тому числі мешканців м. Дніпро, була війна. Вона впливала на споживчу поведінку, звісно, по різному по окремих

регіонах країни.. Але, коли з'явилися перші випадки коронавірусу, споживчий страх змістився у напрямку стурбованості про своє здоров'я і здоров'я близьких та рідних. За нашими дослідженнями усі соціальні прошарки населення відреагували майже однаковими панічними настроями. Найбільш вразливі верстви населення активно запасались гречкою та туалетною бумагою, що, на їхній погляд, рятувало від хвороби. Інші настільки ж активно скуповували імпорتنі продукти харчування та великі партії медикаментів. У той же час як перші, так і останні не мали достовірної інформації яким чином запобігати зараженню та як лікуватись. Це стосувалось, наприклад, і причин масової купівлі туалетної паперу: якщо у Китаї і Кореї її використовували для обмеження контакту з поверхнями, то у нашій країні вважали, що є загроза дефіциту товару. Також люди стали активно дезінфікувати поверхні, використовуючи спеціальні засоби. Ця панічна, так звана «стокова» поведінка була обумовлена низкою чинників. Головними з них були, за нашими дослідженнями, два. По перше, відсутність результатів широкомасштабних професійних досліджень хвороби на той час і, як наслідок, - обґрунтованих протоколів лікування; по - друге, невизначеність керівництва країни щодо обмежень, які повинні бути введені у соціумі та на товарних ринках. У тому числі покупці не були впевнені чи будуть працювати супермаркети у стабільному режимі і чи вистачатиме необхідної кількості товарів, перш за все товарів FMCG категорії (Fast Moving Consumer Goods).

Таким чином пандемія суттєво зумовила зміст споживчої кошика, але по різному в оперативному та середньостроковому періодах. На початку пандемії по усіх регіонах країни було зафіксоване суттєве зростання продажів товарів тих категорій, що дозволяють підтримувати чистоту у приміщеннях: засоби для прання, очищення поверхонь, захисту тіла та таке інше. Хоча у цей період покупці стали менше ходити по магазинах, виявилось зростання середнього чеку на товари FMCG категорії. У той же

час з'явилися нові тренди споживання інших категорій товарів. Наприклад, товари «задоволення» як то солодощі та алкоголь у цей період показали від'ємну динаміку. Також з'явилися нові усвідомлені звички, як певні поведінкові стереотипи, набуті у період карантину. Основними з них стали: необхідність постійно слідкувати за здоров'ям та передбачати появу мікробів із зовні. Згідно досліджень за той період часу, представлених Nielsen Ukraine (Digest Nielsen, 2020), у споживачів з'явилися нові звички: наприклад, багато хто почав робити косметологічні процедури та догляд перукарями на дому. Широку популярність отримала доставка On-Line покупок додому (збільшилась на 19%). Це, звісно, не було новим каналом купівлі, але він раніше не використовувався настільки масово для покупок їжі. У той же час почала спостерігатись низка негативних тенденцій. Карантин негативно відобразився на фінансовому стані населення, змінюючи їх споживчу поведінку: покупці все частіше шукали товари по акціях у 98 різних категоріях товарів. Усе перелічене миттєво відобразилось на поведінці бізнесу, особливо малого і середнього, починаючи від змін у поширенні та поглибленні асортименту, до повної переорієнтації бізнесу. На той час спостерігалась навіть поява великої кількості вебінарів, які регулярно і системно стали проводити чисельні консалтингові компанії за участю представників бізнесу, що висвітлювали позитивний досвід поведінки підприємств як на товарних ринках, так і ринках послуг в оперативній та середньостроковій перспективах.

Період жорстких обмежень та першої стадії надмірних психологічних реакцій споживачів початку карантину досить швидко змінився періодом втоми від нього. Психологічний стан українців характеризувався психологами як тривожність, втома і навіть розлади сну, коли мова йшла про коронавірус, а тим більше про новий етап його розповсюдження будь якого типу. Споживачам стало важливим знімати напругу та стрес. Вони це стали робити за допомогою їжі, як найбільш доступного методу, у тому

числі, надмірного споживання алкоголю та кондитерських виробів. Важливим є дослідити що обумовлює сьогодні та у перспективі звички та поведінку на ринках як споживачів, так і виробників: можуть чи ні залишилися та продовжитись ті з них, що були придбані у період першого етапу карантину, або якими можуть бути нові тренди та що їх обумовить.

Ще одним важливим аспектом є виявлення диференціації (тобто того, як кореспондується поведінка споживачів та бізнесів в Україні) з іншими країнами світу. Для того, щоб зрозуміти як змінився у поточному часі характер індивідуальних рішень споживачами щодо придбання товарів порівняно зі споживачами в інших країнах світу, розглянемо результати досліджень, що здійснені у той же період часу провідними дослідницькими компаніями. Широкомасштабні дослідження трендів поведінки споживачів однією з перших здійснила компанія «IBM Research Institute» у 2019 році (Haller et al., 2020). Воно проводилось у формі опитування спільно з Національною федерацією роздрібної торгівлі США. У ньому прийняли участь 19 тис. покупців з 28 країн світу, які були представлені різними демографічними прошкарами населення різних поколінь: від 18 до 73 років. Воно довело, що посилилась, як ніколи раніше, тенденція, що пов'язана з довірою. Наприклад, довіра до бренду, як гаранта якості, стала більш важливою ніж ціна або зручність процесу покупки. За висновками дослідників кожен третій покупець перестав купляти навіть улюблені товари, якщо втратив довіру до бренду: 30% з них підтвердили, що у 2019 р. вони вже попадали у таку ситуацію. Таким чином, люди заявили, що готові сплачувати більше і навіть змінити звички, якщо бренд добре себе зарекомендував, або навпаки (рис. 5.3).

Таким чином кількість споживачів, керованих довірою до бренду досягло їхньої кількості, що керуються рівнем ціни. Зауважимо, що цей тренд виявлено саме за умов прогнозів підвищення нестабільності

економічного середовища, що має суттєвий психологічний вплив на суспільство (рис. 5.4).

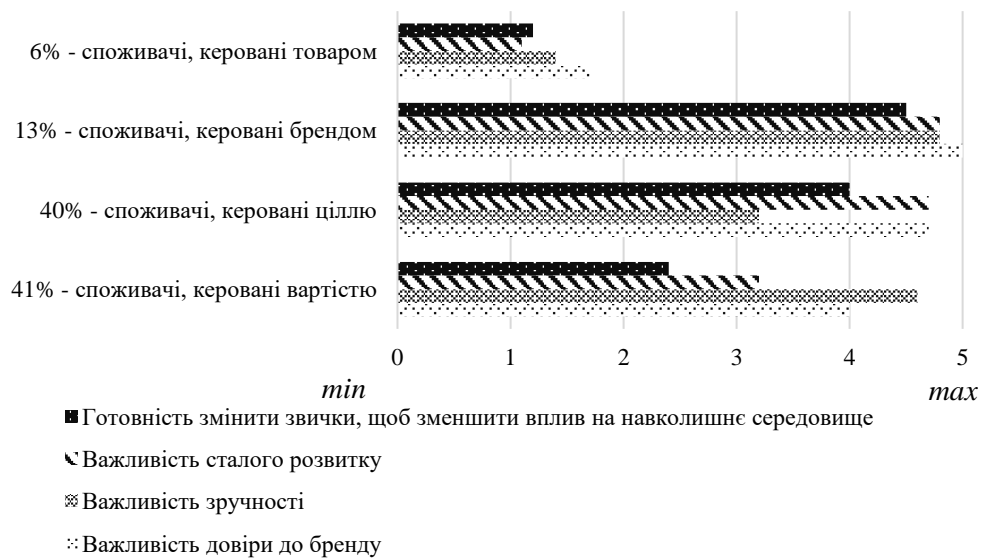


Рисунок 5.3 – Особливості поведінки споживачів (побудовано за даними (Haller et al., 2020))

Неочікуваними стали також зміни у ставленні суспільства до товарів, що спрощують життя, та до так званих «чистих» продуктів. Наприклад, покупці були готові сплачувати на 35% більше базової ціни за екологічність товару, а 57 % респондентів готові навіть змінити звички заради того, щоб допомогти знизити негативний вплив на природу. Ще одним з найважливіших аспектів для споживачів стає підтвердження достеменності товару в цілому та його атрибутів, у тому числі за допомогою сертифікатів. У цій групі респондентів 71% готовий сплатити на 37% більше, якщо компанія надає цю інформацію, готові навіть змінити звички заради того, щоб допомогти знизити негативний вплив на природу (рис 5.5). Проведене масштабне дослідження переконливо довело, що пандемія, як така, вплинула на формування нового покоління споживачів з новим рівнем вимог до товарів і способів купівлі та інформованості про них. На жаль

Україна не входила до кола подібного роду досліджень. Але виконані під керівництвом автора даного дослідження особливостей поведінки споживачів у період карантинних заходів у м. Дніпро довели, що вони співпадають із висновками досліджень, проведених в інших країнах у цій частині, і тому можна прогнозувати поведінку споживачів аналогічною і у нашій країні.

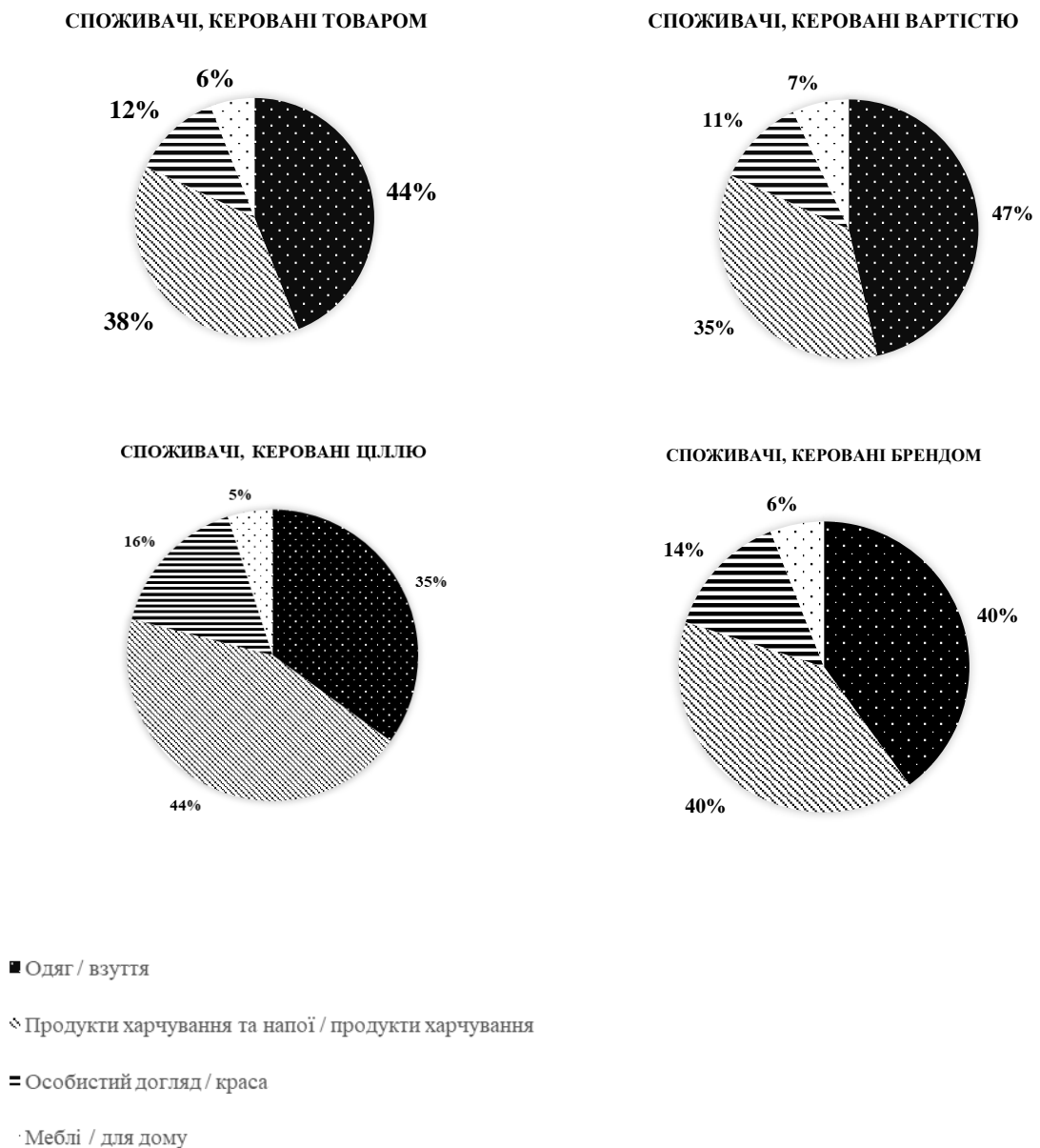


Рисунок 5.4 – Чинники впливу на споживчу поведінку у період першої хвилі пандемії (побудовано за даними (Haller et al., 2020))

Глибинний аналіз процесів, що були зафіксовані у період початку пандемії SARS CoV-19 є важливим тому, що вперше цей вірус викликав широкомасштабні соціально-економічні наслідки, хоча ендемії вірусу SARS спостерігались та були задокументовані десятки років по всьому світу, у тому числі на теренах бувшого СРСР, що знайшло відображення у чисельних відкритих публікаціях у пресі. Але до них завжди відносились як до епідемії чергового грипу.



Рисунок 5.5 – Чинники впливу на споживчу поведінку у період першої хвилі пандемії (побудовано за даними (Haller et al., 2020))

Сьогодні можливість виникнення не тільки пандемії, але і чисельних ендемії викликає реакцію здійснення потужних заходів протидії з боку світової спільноти, органів охорони здоров'я, а також окремих бізнесів, які вважають це ризиками діяльності. Криза явно продемонструвала чутливість економіки до потрясінь, що вплинуло на бізнес у вигляді соціальної невизначеності та геополітичної напруги. Динамічний темп змін характеру протікання COVID утруднює прогнозування викликів у будь якому

прогнозованому періоді, навіть якщо вони носять систематичний характер. Тому розглянемо більш детально розвиток подій на прикладі чисельних досліджень відомих дослідних інституцій. У цілому виявилось, що принципово різні рішення управління процесом подолання пандемії з боку органів державного управління різних країн призвели у перспективних періодах часу до суттєво різних наслідків.

Сьогодні вважається що існує ряд потенційних визначень переходу від пандемії до ендемії та навпаки. Епідеміологами прийнято що COVID-19 можливо вважати ендемічним коли він вважається передбачуваним, тобто коли не треба спеціального втручання на рівні суспільства. Поведінковий поріг ендемічності настає коли коливання хвороби спричиняє мінімальні зміни у соціальній та економічній поведінці людей. Звісно, що при цьому треба враховувати демографію регіону (наприклад, долю осіб похилого віку). Економічний поріг ендемічності настає коли вторинні економічні ефекти зникають у своїй більшості. Як можна бачити, економічне визначення більше стосується індивідуальної поведінки, але воно залежить від низки суспільних вторинних ефектів, наприклад коливань на ринку праці, або логістичних ланцюгів у торгівлі та таке інше. Може згодом у суспільстві виникнуть нові підходи до означених категорій і тоді визначення зміняться по суті. Але у поточному періоді часу, виходячи з означених визначень, можливим є відміна на рівні керівництва країною більшості обмежень, які встановлені суспільними органами охорони здоров'я. Наприклад, Велика Британія відмінює вимоги ізоляції для тих осіб, у кого позитивний тест, а також не надає можливості безоплатного тестування при відсутності зовнішніх симптомів; Центр контролю та профілактики захворювань США об'явив зміни у рекомендаціях щодо «маскування», якими у значному ступені скорочує сфери де рекомендовано носіння захисних масок (Charumilind et. al., 2022). Це одразу вплинуло на різні сфери діяльності. Наприклад, спростило визначення того, що вважати

«порушеннями» при навчанні у школах, які вимоги до авіап перевезень громадян, і таке інше. Означені зміни та багато інших суттєво вплинули на ступінь свободи діяльності фізичних і юридичних осіб. Звісно, такий підхід не означає відсутність ризику захворіти, а також потребує наявності налагодженої системи швидкого реагування на виникнення особливих обставин.

Вважати чи не вважати ризик COVID-19 таким нормальним для суспільства як, наприклад, ризик грипу залежить від позиції кожної окремої країни. Звісно, що заможні країни із стабільною системою організації управління суспільством можуть йти на такі кроки. Однак, слід зазначити, що станом на червень – липень 2022 року тільки Китай став єдиною великою країною світу, яка реалізує стратегію нульового рівня COVID-19. Такий підхід дозволив знизити кількість загиблих, але вчені зауважують, що відносно низький рівень імунітету людей похилого віку, робить кінцевий результат менш передбачуваним, ніж для країн, які відмовились від стратегії нульового рівня COVID-19. У той же час ряд досліджень показав, що китайська стратегія суттєво негативно вплинула не тільки на китайську, але і світову економіку (Charumilind et. al., 2022). Однак, на наш погляд, це питання потребує більш глибокого додаткового вивчення на міждисциплінарній основі.

В останні кілька місяців поточного 2022 року усі країни світу продовжили свій шлях до ендемічного COVID-19. Вчені вважають, що підваріанти Omicron, особливо BA.5, створюють виклик світові як ще більш заразна версія вірусу. Більш того, з'явилися попередні докази того, що він може ухилятися від імунітету, який придбано у попередніх епідеміях. Деякі вчені вважають, що ці модифікації є просто більш заразними ніж Omicron. Країни, які у поточному періоді часу відкрили свої кордони, мають дуже різний досвід проходження пандемії. Статистика доводить, що рівень загибелі від COVID-19 на душу населення у США, наприклад, вище ніж в

Аргентині на 50% (World Health Organization, 2022). Але не усе так просто: суха статистика не розкриває глибинної суті процесів.

На сьогодні існує кілька підходів до поглядів на оцінку ризику спільноти, хоча, звісно, усе залежить від рівня імунітету членів суспільства. Він отримується в результаті: вакцинації (первинна серія і бустери), інфікування SARS-CoV-2 або їх разом (гібридний імунітет). Він втрачається різними шляхами. Про одні з них вчені знають, про інші - ще ні. По перше, він втрачається ступнево у часі, по-друге, раптово, коли новий варіант є не забезпеченим вакцинацією або попередньою інфекцією та стає доміантним. Відомим прикладом цього став Omicron наприкінці 2021 року. Не очікуваною також (за версією ЗМІ) стала хвороба у серпні 2022 року голови правління і генерального директора Pfizer Альберта Бурли, який отримав, за його словами, чотири дози вакцини Pfizer-BioNTech.

Можна зробити висновки, що рівень імунітету суспільства являє собою не стійку рівновагу, яка постійно змінюється внаслідок того як отримується та втрачається імунітет окремими особами. Якщо зважити на те, що рівень імунітету окремої людини неможливо вимірити у режимі реального часу, ми не можемо достеменно прогнозувати ризики для суспільства навіть на основі показників вакцинації або масштабах попередніх інфекцій. В усіх оцінках є певний діапазон, який відображує невизначеність по відношенню до рівнів імунітету і тому є середнім значенням. Висновки ряду експертів засвідчують, що країни, де більшість людей похилого віку є несприятливими до вірусу, будуть мати кращий загальний стан імунітету, ніж країни, де той же рівень загального імунітету сконцентрований у молоді (Charumilind et. al., 2022). Іншими важливими чинниками тенденцій захворюваності вони вважають різноманітність варіантів погодних умов, поведінки населення (наприклад, витримування режиму ізоляції, у тому числі, – робота на дому та інші подібні). Однак, на наш погляд, низка отриманих суттєвих результатів досліджень буде скоригована у невідомому

поки що на пряму появою нових різновидів вірусу на кшталт Delta-срон, Milder-срон або тих, котрі ще більш відрізняються від вже досліджених. Це свідчить про те, що не можливо сьогодні окреслити чітко коло встановлених ризиків від ендемії або пандемії, якими можна було б управляти.

Споживачі, у свою чергу, відповіли своєю поведінкою на виявлені ризики у відповідності до інформації, що була оприлюднена у ЗМІ, та враховуючи наявність різноманітних лікарських засобів на ринках. Наприклад, у країнах з високим рівнем доходу за останній рік стали широко доступними терапевтичні засоби проти COVID-19. У цьому році їхня пропозиція у США випереджала попит (Haller et al., 2022), що дозволило знизити кількість тяжких захворювань. Але, якщо у деяких країнах з високим рівнем доходу ліки та дози вакцини були частково невикористаними, то в інших країнах світу у зв'язку з їхнім браком епідемія набула значних розмірів з тяжкими наслідками. Іншим поведінковим нововведенням стало тестування на COVID-19 у домашніх умовах. Але, так звана «домашня модель» знов може бути використана переважно у заможних країнах. До речі, це утруднює дослідження і оцінку реальної хвилі епідемії та виявлення походження вірусу: зростання покупок тестів не може свідчити про обізнаність покупців про симптоматику захворювання або інші чинники впливу. Щодо купівлі інших товарів широким колом споживачів, то ритейли не дають інформацію, яка б свідчила про зміни у їхній поведінці (Digest Nielsen, 2022). Але слід враховувати, що період нової великої хвилі захворювання ще попереду. Усе вищевикладене свідчить про те, що управління підприємствами, яке окреслюється ризиками в ситуації, що склалась та буде розвиватись, повинно здійснюватись на основі нової моделі.

Криза управління в Україні у широкому тлумаченні цього терміну, була спричинена шокowymi впливами на людей і бізнес пандемією, а також явною непередбачуваністю системи охорони здоров'я до викликів такого

масштабу. Але з початком агресії Російської Федерації розгорнулась не тільки гуманітарна трагедія, а і одночасно продовжилась криза, яка спричинена COVID, що стає особливо небезпечним у зв'язку з численними кризовими наслідками війни в економіці країни та окремих бізнесів. Яка картина складається зі станом пандемії в країні з початком війни достеменно невідомо тому, що збирати статистику щодо цього захворювання в умовах ведення воєнних дій дуже складно, тим більше що багато захворівших на територіях воєнних дій не звертаються за допомогою, розраховуючи на теплий період року. Однією з суттєвих причин такої поведінки є також намагання зберегти накопичені заощадження у зв'язку з недовірою споживачів до стану товарних ринків як у найближчій перспективі, так і у довгостроковому періоді. Такі настрої підтримуються чисельними заявами у вітчизняних ЗМІ щодо очікуваних труднощів у зимовий період, а також щодо термінів продовження війни.

Після початку війни Міністерство охорони здоров'я України припинило на певний період часу оприлюднення статистики, пов'язаної з епідемією коронавірусу. Більш того, з сайтів РНБО та Мінздрава було видалено архівні статистичні дані. Але зараз є можливість відслідковувати інформацію, яка оновлюється щоденно на сайті ВОЗ на інформаційній панелі з надзвичайних ситуацій у сфері охорони здоров'я (COVID-19) (Haller et al., 2022). Діаграми щоденної динаміки нових випадків захворювання та смертей в Україні мають певну динаміку, яка не дозволяє виявити тенденції процесу. Так, наприклад, на 15 серпня 2022 року зафіксовано 0 осіб, які захворіли, на 25 липня – 2098 осіб, а на 04 липня 1106 осіб. На початку війни (на 28.02.22 р.) захворівших було 40265 осіб, що стало від'ємною динамікою до попереднього дня у кількості 70959 осіб (63,84%) (Haller et al., 2022). Ясно тільки, що чим ближче до літа, тим меншою є кількість захворювань та смертей. Однак, кількість зафіксованих випадків, що були надані Україною ВОЗ, свідчать про велику імовірність,

що статистика є неповною. Цей факт не прямо доводять і статистичні дані щодо динаміки зростання захворювань у світі за останній час. Наприклад, якщо на 27.06.22 у світі в цілому захворіло 960822 осіб і ВОЗ визнала це зростанням захворювань на 20,98%, то на 01.08.22 захворіло вже 7162786 осіб. Виходячи з цього можна припустити, що і в нашій країні посилюються ризики нової хвилі захворювань. Ще одним доказом цього стало те, що режим надзвичайної ситуації через коронавірус та карантинні обмеження в Україні продовжено до 31 грудня 2022 року, про що повідомив представник Кабінету Міністрів України у Верховній Раді Тарас Мельничук 19.08.22 р. Тому спільнота має знову не тільки рахувати ризики, а і пристосовуватись до них. Це стосується як фізичних осіб, так і бізнесу.

Ці ризики посилюються високим ступенем невизначеності внаслідок розвитку воєнної ситуації у короткостроковому і середньостроковому періодах. Розглянемо яка поведінка підприємств є найбільш ефективною за таких умов, виходячи із того, що у будь якому випадку усім організаціям стало доцільно планувати непередбачувані обставини та заздалегідь планувати засоби реагування. Перед усім потрібно усвідомити на якій теоретичній базі може ґрунтуватись управління підприємствами у такій ситуації, тобто якою має бути модель управлінських рішень.

Не повторюючи відомі дослідження та їхні висновки щодо загальної та сучасної теорії фірми (підприємства), означимо який підхід доцільно використати в означеній ситуації як систему поглядів на сутність, поведінку і еволюцію підприємства, з одного боку, та стратегічний менеджмент, як сукупність рекомендацій з організації формування та реалізації стратегії підприємства з метою досягнення результативності успіху – з іншого боку. Крім цього необхідним є встановлення області використання теорії, тобто урахування особливостей множини підприємств, до кола яких буде відноситись теорія. В означеному випадку можливо використовувати: так звану «національну теорію підприємств», маючи на увазі сукупність усіх

українських підприємств, теорію малих підприємств, теорію промислових підприємств та інші. Сьогодні набуває поширення підхід, де вважається коректним існування теорії окремих бізнесів, тобто не специфікація загальних теорій для окремих підприємств, а теорії, де саме бачення включає тільки одне підприємство. На наш погляд, навіть найбільш індивідуальна теорія не є абсолютно індивідуальною оскільки використовує знання та навички досліджень різноманітних підприємств, тобто використовується абстракція. Це є важливим у поточній ситуації внутрішнього середовища України, яке може спровокувати бажання використання окремих обмежених теорій фірми. Отже, виходячи з поставленої у даному дослідженні мети, доцільно використати багатофункціональний підхід до теорії фірми. Наприклад, на відміну від того, як неокласична теорія фірми ототожнює підприємство з виробничою функцією, розглядаючи його тільки як товаровиробника, означений підхід визнає за підприємством множину необхідних суспільних функцій: інституціональних, соціальних, культурних та інших. Останній підхід вимагає урахування множини різноманітних структур і процесів. На наш погляд, не тільки гармонічна взаємодія цих внутрішніх складових між собою надає можливість успішного розвитку підприємства, а і можливим стає їхнє коригування у відповідності до стану і різноманітності зовнішнього середовища у кожний момент часу. Така теорія підприємства має необхідну ступінь повноти та системності для адекватності теорії реальній поведінці підприємства, а також для використання у якості теоретичних засад стратегічного менеджменту. Слід звернути увагу ще на один важливий аспект. Особливістю найбільш відомих варіантів теорії фірми є їхня статичність. Хоча у всіх теоріях присутнє моделювання процесів еволюційних змін виробничої функції підприємства, тим не менше не обумовлюються границі цих змін. У поточній ситуації саме питання еволюційних змін виробничої функції підприємства, а також обґрунтування

їхніх варіантів, що відображують ідентичність підприємства самому собі у різні періоди часу за різних обставин є актуальними у сьогоdnішніх реаліях України. Вирішити означену проблему можливо різними шляхами, виходячи із положень різних поглядів на теорію фірми.

Найбільш реальним, зважаючи на неповну передбачуваність подій, у яких вимушені працювати підприємства країни, є використання відомої системно-інтеграційної теорії фірми (Putterman & Randall, 1996). Згідно її базових положень на функціонування підприємства впливають фактори, актори, умови та події. З них перші три в принципі існують постійно. На відміну від них «події» не існують постійно, а виникають та відносно швидко закінчуються, вони завжди вловимі і мають щось таке, що виокремлює їх. В залежності від того, що на конкретному підприємстві вважається подією, змінюються погляди на ступінь необхідності та доцільності реагування підприємства, більш того, може змінюватись сама сутність підприємства. Тому, перш за все, необхідно означити основні впливи «події» на функціонування підприємства. Для підприємства «події» можуть бути системоруйнівними або системопідтримуючими. Слід зауважити, що одні і ті ж події можуть виступати у ролі різних чинників:

- консолідації;
- детонатору розпаду;
- системоутворюючого чинника;
- чинника інформаційного сповіщення про майбутні зміни;
- джерела створення конкурентних переваг;
- засобу збереження ідентичності підприємства і таке інше.

Тим самим «події» не тільки формують мислення робітників підприємства, тобто фактично формують колектив, а і створюють нові альтернативи для стратегічного вибору. Х. Уайт у низці робіт розкрив спосіб ринкової координації на виробничих ринках, як систематичне сканування і

аналіз ринкової позиції конкурентів, та встановлення на цій основі власного місця на ринку. Він довів, що «події» слугують каталізатором розвитку підприємства і являють собою ланцюг між намірами керівництва підприємства та їхньою реалізацією (White, 1992).

При дослідженні конкретного підприємства структура «подій» повинна стати одним із головних об'єктів уваги. Виходячи з цього можна сказати, що між потоком подій навколо підприємства, які само підприємство вважає «подіями», та стратегією підприємства існує тісний зв'язок. При цьому «події» слід вважати спеціалізованим, іноді унікальним ресурсом. Унікальність «подій» для підприємства надає йому можливість створення або збереження конкурентних переваг на кшталт тих, що дають унікальні матеріальні, трудові або інноваційні ресурси. Однак питання про те, чи відноситься той чи інший вид ресурсу підприємства до потенціалу, залежить від характеру і динаміки зовнішнього середовища. Тому потенціал є у деякому сенсі умовною категорією. Якщо мова йде, наприклад, про роботу підприємства в умовах одночасно пандемії і війни, то у якості стратегічних виступають такі ресурси, як консолідація колективу, інформаційні сигнали, ліквідні активи, наявність енергозберігаючих технологій та таке інше. Бачення підприємства через призму його комплексного потенціалу за умов виникнення певних подій дозволяє генерувати стратегію підприємства. Мова йде про процеси формування і зміни потенціалу підприємства та його цільової сфери при урахуванні динаміки подій зовнішнього середовища.

Місце «подій» у стратегічному менеджменті ніколи не сприймалось фахівцями однозначно. Одним з перших цю проблему означив Ігор Ансофф у 1980 році (Ansoff, 1980), який розглядав «події» як привід до реагування підприємства у межах так званої системи «управління стратегічними проблемами». Розвиток теорії отримав нове бачення у зв'язку із інтересом дослідників до проблеми інновацій, а також згодом було ініційовано інші тлумачення місця «подій» у стратегічному менеджменті, що призвело до

розробки і апробації цілої низки теоретичних концепцій і моделей на рівні не тільки мікроекономіки, а і макроекономіки. Намагання розглянути теорію стратегічного менеджменту для соціально – економічних умов сьогодення України наштовхується на проблему, що пов'язана з формуванням емпіричної бази в умовах незупинної швидкої та непередбачуваної їхньої зміни. Не в останню чергу ці зміни є наслідками маніпулювання «подіями» на різних рівнях регулювання у політичній та інших сферах, що не дає можливості об'єктивно оцінити результати довгострокових стратегій з різним періодом прогнозування та порівняти їхню ефективність.

У період воєнного стану, що діє одночасно із режимом епідемії, все більш явною стала і інша проблема, яку можна назвати «преференційністю» підприємств. Це означає, що функціонування підприємств у значному ступені обумовлене не тільки різницею у ресурсах, технологіях, регіональних особливостях «подій», а і не однаковим положенням представників цих підприємств в адміністративному середовищі. Така індивідуалізація теж утруднює співставлення статистичних даних підприємств. У той же час особливості поточної ситуації надають різноманітні можливості розвитку теорії стратегічного менеджменту та її втілення у практику.

Розглянемо якими є сучасні тренди розвитку корпоративного стратегічного менеджменту в світі на тлі пандемічних та ендемічних явищ. Ще раз нагадаємо, що пандемія викликала шоківу реакцію у суспільній охороні здоров'я з тяжкими наслідками для людей, а також продемонструвала чутливість економіки мікрорівня до потрясінь. Тому значні зусилля наукової спільноти були спрямовані на розробку моделей управління корпоративними ризиками. Чисельні дослідження означених питань сьогодні систематично проводяться по усьому світові. Як підсумок можна вважати дослідження FERMA (Федерації європейських асоціацій з

управління ризиками), що проводились за підтримки McKinsey&Company у 2022 році щодо впливу пандемії на корпоративну сталість (8). В опитуванні прийняло участь 200 осіб керівного складу та фахівців з ризиків і страхування широкого кола країн і галузей. Дослідження дозволило отримати низку висновків щодо сучасних особливостей менеджменту.

Порівняємо моделі управління ризиками у період пандемії з моделями управління до цього часу, використовуючи результати цих досліджень. Головною особливістю минулих часів слід виокремити переважну концентрацію на невеликій кількості чітко окреслених ризиків, переважно фінансових. Головною особливістю поточного періоду є урахування широкого кола ризиків різного походження. Неможливість прорахування кожного окремого ризику стала підґрунтям формування системи менеджменту з новою цілеспрямованістю – забезпеченням сталості управління в цілому. Більше половини опитаних (8) зазначили, що глобальна пандемія зробила сталість найбільш суттєвим чинником для їхніх організацій. Однак під сталістю 52% респондентів мали на увазі знов таки переважно фінансову сталість, відмічаючи, що вони підготовлені вирішувати це питання. Але з'явилась і нова сфера, яку враховують 75% респондентів для досягнення сталості управління. Підприємства у значному ступені зосередились на безпеці на робочому місці, у тому числі - на віддаленій роботі, або на гібридному варіанті організації праці.

Але, слід зауважити, що як будь яка криза, пандемія виявила приховані недоліки і у такому підході для усіх підприємств без виключення, на які за цих особливих умов потрібно швидко реагувати. Наприклад, перехід працівників на віддалену роботу призвів до зниження рівня безпеки: чисельні кибер-зловмисники скористались ситуацією з метою отримання інформації для недобросовісної конкуренції. Це стало значною негативною «подією» для великої низки підприємств, що змусила робити значні інвестиції у кібербезпеку. В тому числі, віддаленій робочій силі стала

необхідною нова киберстратегія, яка б забезпечувала захист віддалених робочих місць у помешканнях окремих людей. До того ж виявилось необхідним і розроблення нових підходів до організаційної культури з метою підтримки здоров'я та ефективності праці «віддалених працівників».

З точки зору людей в останні два роки також було означено низку проблем із балансуванням роботи і особистих зобов'язань, мобілізацією команд за межами традиційних ролей і операційних моделей, а також з налагодженням згуртованих команд. І все це за умов високого ступеня невизначеності поточної ситуації у кожний момент часу. Це потребувало інвестицій організаціями у розвиток умов праці. Більш того, поряд з бажанням справедливої оплати та достатніх привілеїв працівники бажали відчувати себе тими, кого цінують їхні керівники і організація в цілому. Це означає затребуваність нових типів взаємодії, та, звісно, нових систем управління і технічної інфраструктури для підтримки нових переосмислених внаслідок Covid-19 операційних моделей для того, щоб затребувані обставинами зміни в методах роботи не вплинули на зниження продуктивності праці.

Багатовекторність негативних «подій» внаслідок пандемії потребувала нового переосмислення внаслідок широкомасштабних воєнних дій на території країни. Затребуваними стали навички бізнесів не тільки до передбачення, а і до готовності до перебоїв, як способу реагування на кризові ситуації як «події», що виникають постійно. Розвиток прогнозування можливостей організації сьогодні просувається у напрямку різного роду постійних досліджень (переважно маркетингових) та розробки відповідних сценаріїв, що враховують виявлені проблеми у сталості, а також використовують свої можливості до створення конкурентних переваг у галузевому циклу розвитку, забезпечуючи тим самим нові можливості для наступного циклу. Але це є дуже складним процесом, що включає декілька аспектів.

По-перше, негативні «події» наступних періодів будуть, звісно, не такими, як у попередні періоди. Тому організаціям необхідно планувати не тільки так звані «первинні впливи», а і прогнозовані ефекти другого та інших порядків. Як показала практика, деякі з цих ефектів з'являються після певного періоду часу з моменту здійснення прогнозу, а потім раптово посилюються під впливом непрямих чинників, які неможливо було виявити заздалегідь. Інші групи ефектів розвиваються повільно, доки не буде досягнуто критичної крапки. І це теж неможливо передбачити. Саме це не дозволяє досягти достатньої стратегічної сталості. Тому стратегічна сталість не може бути досягнута розрізненими підходами, а розрізнені зусилля не можуть надати інтегрованого рішення у тих специфічних умовах, що є наявними в країні.

По-друге, проблема полягає і у тому, що до сього дня немає універсальних засобів вимірювання стратегічної сталості. В наслідок цього вимірювання ефективності інвестицій у сталий розвиток базується переважно на якісних судженнях. Але хоча масштаби пандемії та її «ефект доміно» дійсно неможливо передбачити, можливе використання процесів, процедур і моделей, які довели свою ефективність за інших обставин, для результативного використання у цих тяжких умовах.

Одним з фундаментальних інструментів корпоративної стратегії за таких умов є створення стратегічних альянсів, у тому числі у сфері співробітництва постачальників. Можна впевнено зауважити, що використання стратегій співробітництва не є чимось новим. Вже перші нафтовидобувні компанії використовували тимчасові товариства як засіб розподілу ризиків. Аналогічно діяли чисельні підприємства та організації по всьому світові, для розподілення ризиків. Однак, на нашу думку, широке використання партнерств типу постачальник – споживач допоможе вирішенню і такого надскладного питання сьогодення як стратегічна сталість бізнесу. Це станеться за рахунок зміщення уваги з традиційного

підходу до бізнесів, заснованих на конкуренції, до діяльності у межах основної компетенції з одночасним формуванням партнерських відносин з іншими бізнесами, причому не обов'язково спорідненими. В умовах погано передбачуваних ризикованих негативних «подій» пандемії в умовах війни потреба у всебічному розумінні сфери співробітництва зараз як ніколи є актуальною. Зрозуміло, що у майбутньому конкуренція знов буде відігравати свою надважливу роль. Але ті підприємства та організації, які усвідомлять чому та з ким потрібно зараз встановлювати партнерські відносини, можуть стати домінуючими і у наступних умовах бізнесу, які стануть більш передбачуваними.

Порівняємо вірогідні підходи у різних формах організації діяльності представлено (рис. 5.6). В основу покладено структурні характеристики бізнесу (внутрішньофірмова та мережева варіанти організації) та середовище (зовнішнє, внутрішнє), а також ступінь передбачуваності подій за різних умов.

Класифікація форм взаємодії діяльності розглядається за двома критеріями:

- швидкість змін зовнішніх умов та формалізації (відповідно до цього форми будуть відрізнятися гнучкістю та дискретністю);
- орієнтація форм діяльності (внутрішня та зовнішня орієнтації).

Відповідно до цього, форми діяльності, які відрізняються адаптивністю до змін та засновані на продуктовому управлінні є найбільш раціональним в умовах швидких змін пандемії і війни. Інші форми, засновані на стабільності та механічності, найбільш раціональними є в стабільних, передбачуваних умовах. При цьому така цілісність притаманна як самій структурі, так і кінцевому результату. Четвертий тип організації маркетингової діяльності, заснований на маркетингу відносин найбільш адекватно буде реагувати на надзвичайно бурхливі, все інтенсивніше мінливі зовнішні умови, якими характеризуються ринки України. Ці форми,

що засновані на маркетингу взаємовідносин, можна швидко змінювати в залежності від змін зовнішнього середовища. Головна мета - прискорювати адаптивність, забезпечувати гнучкість і індивідуалізований підхід в ситуаціях, для яких типова невизначеність, двозначність і / або перевантаження інформацією.

		Внутрішньофірмова організація бізнесу	Мережева організація бізнесу
		<p><i>Заснована на бюрократії</i></p> <p>Використовується в умовах низької невизначеності зовнішнього середовища для виконання завдань, що прогнозовано повторюються</p>	<p><i>Заснована на транзакціях</i></p> <p>Використовується в умовах низької невизначеності зовнішнього середовища для виконання разових завдань</p>
Швидкість змін зовнішніх умов	Низька	Формалізовані	
	Висока	Неформалізовані	
		<p><i>Заснована на вузькій спеціалізації</i></p> <p>Використовується в умовах високої невизначеності для вирішення спеціальних завдань по ринкам або товарам</p>	<p><i>Заснована на маркетингу відносин</i></p> <p>Використовується в умовах високої невизначеності зовнішнього середовища для досягнення взаємного погодження цілей та концентрації ресурсів на основі взаємовідносин</p>

Рисунок 5.6 – Форми взаємодії підприємств

Необхідно зазначити, що згідно теорій стратегічного управління сьогодні основним напрямком розвитку форм організації взаємодії визнано напрямком мережевих структур (Lorange & Rooss, 1994; Reshetilova &

Kuvaieva, 2018). Саме вони відображають процеси розукрупнення та делегування функцій організації. Для них є найбільш притаманними гнучкість, спеціалізація, акцент на довгострокових відносинах, а не на одиничних взаємозв'язках. Це дозволяє швидко та гнучко реагувати на зміни у зовнішньому середовищі.

Вибір мережевої організації може варіюватися від транзакційних форм до форм, заснованих на маркетингу партнерських відносин. Проте саме транзакційні форми не передбачають довгострокової взаємодії та підходять до роботи на одному або декількох сегментах. Структури, що засновані на відносинах притаманні для більш непередбачуваного зовнішнього середовища та мають мережеві взаємозв'язки, які носять довгостроковий характер. Такі структури є прототипом квазінтеграційних форм організаційного розподілу функцій в рамках цієї ж структури, яка складається зі спеціалізованих фірм. Найважливішим викликом, перед яким виявляються подібні організації, є необхідність планування виробництва на основі ситуативного аналізу, так само, як і швидка адаптація до нових можливостей. На відміну від інших форм організації не використовується централізована влада і авторитарні взаємини між суб'єктами господарської діяльності.

Зростаюча індивідуалізація споживчого попиту, вимоги споживачів, конкурентів, товаропровідних структур та постійні зміни маркетингового середовища, які відображаються на коливаннях ринкового попиту в умовах сьогодення, призвели до збільшення значимості маркетингових каналів, і, відповідно, до формування адекватних моделей стратегічного маркетингового управління взаємозв'язками підприємств. Такий підхід до управління взаємовідносинами підприємств у теорії маркетингу призвів до виникнення терміну «маркетингові структури», що базуються на ініціюванні конкурентних переваг на основі можливостей підприємств, що взаємодіють. Складність змін зовнішнього середовища та швидкість

обумовлює необхідність переходу до маркетингових структур модульного типу, де кожний з учасників взаємодії має незалежне становище, проте у своїй діяльності залежить від партнерів. Непередбачуваність зовнішнього середовища приводе до наявності різних сегментивних ознак.

Виходячи з цього основними класифікаційними ознаками маркетингових структур, заснованих на відносинах, слід вважати шість головних:

- на основі ланцюга створення цінності;
- на основі готовності до ринкових змін;
- на основі ознак сегментної орієнтації;
- на основі довгостроковості взаємодії;
- на основі взаємозалежності між підприємствами організаційної форми.

Взаємовідносини між учасниками маркетингової структури відрізняються різною послідовністю взаємодії. Вони можуть бути як вертикальним за ланцюгом створення вартості від постачальника до споживача, так і горизонтальними між реальними і потенційними конкурентами. Вертикальні взаємовідносини засновані на технологічному ланцюгу, де кожен попередній учасник є постачальником для наступного. Такий тип відносин притаманний компаніям, що працюють у різних галузях. Взаємовідносини будуються не на власній, а скоріше за всього, на рівноправній основі.

На відміну від вертикальних відносин, горизонтальні відносин передбачають взаємозв'язок між підприємствами – конкурентами, що працюють в одній галузі. Основною метою формування таких відносин є дві.

Перша мета характерна для реальних конкурентів – формування конкуренції в галузі, розподіл ринку, створення галузевих стандартів і бар'єрів входження на ринок нових конкурентів.

Друга мета характерна для потенційних конкурентів – співпраця та кооперація по виробництву продукції чи наданні послуг, що не є рентабельними для потенційного конкурента.

Взаємовідносини в структурах, заснованих на маркетингу взаємовідносин, можна розглядати з позиції готовності підприємств до змін у зовнішньому середовищі. Відповідно до цього вони відрізняються різним ступенем гнучкості. Структури, що гнучко реагують на зміну зовнішнього середовища є модульними. Модульність полягає в побудові процесу взаємодії в нестабільних зовнішніх умовах шляхом об'єднання автономно функціонуючих підприємств, що відповідають за певну підсистему чи модуль. Також сьогодні означені структури все більше враховують поведінкові критерії такі, як шукані вигоди, потреби та ознаки відношення. Також вони передбачають розподіл учасників за пріоритетною змінною, що посилюється кластерним угрупованням, наприклад, за такими змінними, як шукані вигоди.

У процесі побудови структури можуть бути пов'язані життєвими циклом як товару, що виробляється кожним з учасників, так і життєвими циклом підприємства та галузі. Це дає змогу оцінити поточне та перспективне становище маркетингової структури, забезпечити реагування та зміни зовнішнього середовища, в першу чергу швидкість військових змін.

Однією з ознак класифікації маркетингової структури є її складність, яка характеризує кількість елементів між, якими відбувається взаємодія. При цьому враховується не тільки їх кількість, а і організаційна структура. Відповідно до цього маркетингові структури будуть більш складними в міру того, як мета взаємодії стає більш стратегічною і менш операційною. У свою чергу це призводить до зростання взаємозв'язків та їх інтенсивності, видозмінюються і пов'язані ризики та строки отримання очікуваних результатів.

Оскільки маркетингові структури є процесом взаємодії підприємств, то це обумовлює різну ступінь залежності кожного учасника від інших. Співвідношення рівнів залежності між підприємствами може бути різною в залежності від цілого ряду факторів, таких, як диференціація та обсяги сировини, матеріалів, що закуповуються для виробництва продукції; наявність ресурсів-субститутів; витрати на можливі зміни постачальника; рівень концентрації постачальників; значення замовлень для постачальників; кількість інших галузей, що мають потребу в продукції постачальника; вартість закупівлі в співвідношенні із сукупними витратами; вплив ціни ресурсу на вартість товару. Розрахунок ступеня залежності дозволяє виявити бажану форму інтеграції. Іноді інтеграція у маркетинговій структурі здійснюється на базі підприємства-інтегратора, що може забезпечити координацію діяльності при автономності учасників.

В умовах, коли постачальник, виробник і кінцевий споживач є складовими одного каналу, де кожний учасник в процесі досягнення своїх цілей залежить від інших, треба знайти таку форму взаємовідносин, що дозволяє кожному учаснику каналу отримати максимальну вигоду. Сьогодні маркетингові структури, засновані на маркетингу партнерських відносин, дозволяють зберегти відносну автономію учасників при досягненні ефекту спільної роботи, пов'язуючи процеси, що відбуваються в них з процесами інших учасників каналу забезпечення та збуту. Партнерство є видом контрактних відносин, що забезпечує залучення партнерів на довгостроковій основі і включає в себе розподіл інформації, ризиків і вигід від цих взаємин.

Стійкий характер кооперації, а також встановлення термінів, технічних умов і цін поставок до початку виробництва, зменшення технологічних циклів і, як наслідок, більш ефективне реагування на потреби споживачів дозволяє знизити витрати взаємодії, зосередити ресурси на розвитку ключових компетенцій підприємства та гнучко пристосовуватися до змін

ринкової кон'юнктури, розподіливши відповідні ризики між учасниками технологічного ланцюга. Це виконується, по-перше, шляхом забезпечення постачальників оперативними даними щодо продажів на постійні основі і, по-друге, шляхом спрощення процесів замовлення та фізичного розповсюдження товарів в системі каналів розподілу. Мінімізація витрат взаємодії відбувається за рахунок спрощення процесів товароруку, зменшення контролюючих та інформаційних дій, аутсорсингу операцій іншим учасникам каналу. Головна ідея і головна перевага таких партнерств полягає у кооперації відмінних один від одного учасників зі специфічними ресурсами, що дозволяють створювати спільними зусиллями синергетичний ефект.

5.3. Управлінська діяльність в умовах пандемії COVID-19: технології, тенденції та напрямки змін

Сьогодні багато фахівців знаходяться в пост-пандемічних умовах, що вимагають ухвалення швидких рішень за короткий проміжок часу. Менеджери в першу чергу повинні контролювати і мотивувати співробітників виконувати свої обов'язки, стежити за станом здоров'я кожного співробітника і створювати безпечні умови праці.

Важливо розуміти, що криза спонукає сучасних менеджерів робити воістину героїчні і безпрецедентні дії. Однак справжнє відновлення економіки країни можливо тільки в тому випадку, якщо буде збережений довгостроковий ефект від таких заходів. Нам потрібні швидкі і глибокі зміни: відмова від вузького сприйняття проблем, пов'язаних з людським капіталом, і усвідомлення масштабів ролі людини на робочому місці, переосмислення звичних підходів до роботи з персоналом, пошук і закріплення нових практик, що враховують потреби співробітників,

їх умови життя, покликання і можливості. Отже, розуміння сучасних технологій, тенденцій і напрямків змін допоможе оптимізувати робочий процес менеджерів, управління персоналом і всієї компанії і зробити його зручним не тільки для керівників, але і для персоналу організації.

Слід підкреслити, що при динамічних змінах зовнішнього середовища складна система економічного розвитку підприємства знаходиться в постійній напрузі, що неминуче призводить до порушення стабільності, виникнення хаосу і, як наслідок, пошуку резервів всередині і за її межами, щоб декілька поліпшити свій стан. У даних умовах зростає потреба в інновації і професіоналізації системи, що дозволяє поліпшити її структуру та вивести на новий рівень економічного розвитку (Немченко, Колеснікова, Бондар, 2020).

Вченими, які вивчали проблему впливу пандемії на економічну ситуацію та бізнес-середовище є А. Вдовічен, О. Вдовічена, О. Глущенко, О. Курей, О. Стешенко, І. Черленяк. Дослідженням проблематики управління персоналом в умовах пандемії серед українських дослідників займались Г. Жосан, Т. Жолонко, М. Приступа, В. Тищенко та інші. Тим не менш, існує ряд проблем, які потребують вирішення, і відображені у даному дослідженні.

Мета дослідження – визначити особливості управлінської діяльності в умовах пандемії COVID-2019 з урахуванням сучасних тенденцій і напрямків змін.

В епоху пандемії, оскільки різні організації та підприємства все більше покладаються на розподілену робочу силу, традиційні обов'язки менеджерів – відстеження ефективності та оптимізації

індивідуальної продуктивності працівника – поступово згасають у фоновому режимі. Для цього є кілька причин.

1. Звичайна модель роботи «від 9 до 17» застаріла. Раніше стандартна модель особистої присутності в офісі або на підприємстві з 9 ранку до 17 вечора означала, що менеджери можуть контролювати діяльність своєї команди, буквально крокуючи по офісу та розмовляючи з працівниками. Але пандемія показала, що гнучкий асинхронний графік допомагає встановити баланс між роботою та особистим життям, зменшити стрес та підвищити ефективність, більшість сучасних компаній та індивідуальних виробничих комплексів поступово відходять від традиційної моделі. У новій реальності менеджери все ще відіграють вирішальну роль у залученні персоналу та встановленні взаємозв'язків у команді, але старомодний підхід «управління в дорозі» вже не працює. Натомість менеджери повинні розробити операційні норми та робочі процеси для своїх команд, незалежних від синхронного особистого спілкування, а саме, до цього багато організацій ще не готові.

2. Цифрова інфраструктура замінює фізичний офіс. Більшість традиційних обов'язків менеджерів базувалися на тому, що вони повинні були підтримувати комунікацію та співпрацю членів команди, процес обміну інформацією. Але коли ця комунікація передається з офісу на цифровий канал, стає набагато простіше автоматизувати документацію, аналіз ключової інформації та прийняття необхідних рішень. Це суттєво збільшує прозорість і в той же час знижує потребу та ефективність багатьох механізмів обміну інформацією, які раніше були прерогативою менеджера.

3. Вимірювати результати діяльності працівників стало декілька простіше, а створення спільної мети складніше. З

розподіленим механізмом роботи в команді координація в рамках однієї місії та спільне бачення робочих процесів – це стає складнішим завданням, ніж будь-коли раніше. Здатність чітко передавати свої думки та віддалено згуртувати команди стає критичною функцією для сучасного менеджера. У той же час перехід до цифрових інструментів значно спростив процес відстеження та вимірювання результатів. Ці зміни означають, що традиційний підхід «оперативного управління» вже не є актуальним.

Враховуючи ідентифіковані зміни, можна відзначити головні тенденції на теоретичному та прикладному рівнях професійної діяльності сучасних менеджерів: професіоналізація управлінської діяльності, соціально-економічні потреби та вимоги до менеджерів, лідерство як елемент методології Agile менеджменту.

У сучасному світі управлінський ресурс стає найважливішим фактором інноваційного розвитку суспільства. Системні управлінські рішення, їх багатовимірність і структурований актуальний зміст створюють умови для позитивних змін у всіх сферах економічної діяльності. З іншого боку, існує ряд проблем, пов'язаних із професійним рівнем керівників. Слід зазначити, що менеджмент відноситься до таких видів людської діяльності, які вимагають певних якостей і навичок, які роблять конкретну людину професійно придатною для керівної діяльності. Менеджмент як мистецтво в даний час пов'язаний зі здатністю менеджера вирішувати завдання унікальним, оригінальним і талановитим способом із найменшими витратами ресурсів і високою продуктивністю, що багато в чому обумовлено особистими якостями і характеристиками менеджера. Це підвищує вимоги до управлінського персоналу (як ключового елементу

успішної компанії, що безпосередньо впливає на показники її ефективності та привабливості на ринку), сприяє професійному розвитку і самовдосконаленню, підвищує загальну культуру і розвиває творчий потенціал. Отже, професіоналізація менеджменту є необхідним важелем розвитку не тільки національної економіки, а й сучасного суспільства в цілому.

Що стосується методологічного підходу. Звичайно, глобальна пандемія коронавірусу COVID-19 вимагає розуміння наукових позицій для оцінки природи цього явища та пошуку нового концептуального апарату, який повинен відповідати радикальній зміні способу життя людства та функціонування соціальних інститутів. Серед інноваційних розробок досить цікавим фактом є увага до ноосферно-особистісного підходу, згідно з яким людство покликане сформувати онтологічну цілісність, єдність у світовому масштабі, і кожен індивід є невід'ємною частиною цієї єдності.. При цьому він повинен бути не тільки об'єктом, а й суб'єктом ноосферної діяльності, здатним використовувати не тільки цінності ноосфери, а й бути її творцем. Повинні формуватися і оновлюватися нові ноосферні цінності, почуття, ноосферно організована життєдіяльність, психологічна діяльність, етика, освіта, практичні знання, навички та вміння ноосферної поведінки особистості, суспільства і цивілізації (Психологія і педагогіка у протидії пандемії COVID-19, 2020). На наш погляд, це підкреслює деякі аспекти професіоналізації діяльності сучасних керівників.

У теорії та практиці менеджменту професіоналізація розуміється як процес, спрямований на підвищення ефективності управління. Цей процес включає в себе заходи, що спрямовані на різнобічний розвиток керівників із метою підвищення їх професійного рівня; розробку, впровадження і модернізацію

інструментів управління у вигляді відповідних методів, інструментів і технологій для створення інфраструктури управління; формування відповідного світогляду в формі філософії управління (Кузнецов, Горбаченко, 2020).

Основними специфічними елементами механізму професіоналізації управлінської діяльності в Україні є: система професійної орієнтації з функціонуванням суб'єктів діяльності – університетських шкіл менеджменту для учнів базової та повної середньої освіти (займаючись професійною орієнтацією молоді, школи менеджменту закладів вищої освіти (далі – ЗВО) створюють можливості для отримання базових знань із менеджменту учнями середніх шкіл); первинна професійна управлінська освіта у ЗВО (програми бакалаврів і магістрів), необхідна повна модернізація навчальних програм відповідно до нових вимог і компетенцій щодо інноваційного розвитку управлінської науки, аналітики й практики менеджменту; адаптовані та поглиблені форми професійного навчання діючих управлінських кадрів через систему корпоративних вищих шкіл менеджменту; створення й практичне використання законодавчої бази для розвитку процесів професіоналізації управлінської діяльності в Україні (прийняття Закону України «Про професійну підготовку управлінських кадрів»); діяльність і розвиток професійних асоціацій із менеджменту, а також спеціалізованих управлінських асоціацій професійних консультантів, викладачів і дослідників менеджменту, асоціації інтегрального менеджменту тощо; створення професійних кластерів професійного та інноваційного розвитку менеджменту (Кузнецов, 2017).

О. Турчинов у праці «Професіоналізація і кадрова політика: проблеми розвитку теорії і практики» зазначає, що

професіоналізація – це явище багатогранне, яка повинна бути розглянута під різними кутами, це комплекс питань, психологічних, соціологічних та економічних. В єдиній системі координат перехрещуються інтереси людини і суспільства та фокусуються основні напрями і способи впливу суспільства на професіоналізацію людей (Турчинов, 1998). Автор показує професіоналізацію як соціально-економічне явище, викликане розвитком професійної діяльності в суспільстві. Його зміст відображає процес набуття професійного характеру за допомогою діяльності (професіоналізація роботи), оволодіння людиною професією (професіоналізація особистості) і поява соціальних інститутів, покликаних допомогти людині стати професіоналом (система професіоналізації персоналу) (Турчинов, 1998). Професіоналізація управлінської роботи спрямована, зокрема, на підвищення ефективності використання наявної робочої сили та включає в себе наступні елементи: оптимізація нормативного забезпечення управлінських завдань – вирішення правових питань трудових відносин, узгодження адміністративних документів; вдосконалення кадрової політики. стратегія управління персоналом; організація кадрового планування, формування позитивного образу управлінських завдань; удосконалення взаємовідносин між органами управління; формування системи мотивації та стимулювання (Черничко, 2015).

Таким чином, прикладний аспект професіоналізації менеджменту полягає в тому, що управлінські функції виконуються спеціально підготовленими фахівцями з менеджменту, які можуть досягти високої продуктивності організацій, якими вони керують, завдяки професійному управлінському навчанню та / або зосередженню уваги на власному набутому управлінському досвіді.

Професіоналізація може приймати такі форми: професійне навчання, професійна підготовка і самоосвіта. В основі професіоналізації менеджменту лежить використання наукових розробок, а методологічну основу професіоналізації управління становить наближення реальної практики управління до вимог, законів і рекомендацій науки менеджменту, тенденцій і закономірностей розвитку ринкової системи (Дороніна, Білоконенко, Серіков, 2017).

Н. Димченко відзначає наступні якості, що забезпечують успішність виконання професійної діяльності менеджера: 1) добре розвинуті аналітичні навички: здатність отримувати та обробляти, оцінювати, порівнювати і засвоювати необхідну інформацію; 2) здатність до абстрагування (вміння планувати діяльність, прогнозувати і передбачати її результати); 3) високий рівень концептуального мислення; 4) здатність до саморегуляції і рефлексії; 5) розвинені організаційні навички (які включають у себе такі якості, як цілеспрямованість, креативність тощо); 6) розвинуті комунікативні навички (здатність вступати в контакт, налагодити стосунки, розвивати канали комунікації, професійна компетентність та ін.); 7) уміння керувати; 8) здатність розпізнавати якості, щодо комерційного успіху (усвідомлення цілей, оцінка обставин, прийняття рішень, здатність використовувати можливості, сприятливі для зміни в організаційній структурі компанії). Особистісними якостями менеджера є: 1) відповідальність (здатність брати на себе відповідальність за результати своєї роботи); 2) гнучкість (здатність гнучко реагувати на різні зміни в управлінських ситуаціях); 3) креативність; 4) порядок (здатність планувати організаційну діяльність, прагнення до порядку і нормативності); 5)

розвинена інтуїція; 6) критичність; 7) прагнення до постійного особистісного зростання (Димченко, 2013).

Сучасні менеджери роблять значний внесок завдяки впровадженню онлайн-процесів управління персоналом і економічними процесами, які навчають співробітників не тільки навичкам, необхідним для виконання поточної роботи, а й для розвитку навичок, необхідних у майбутньому в разі зміни обставин (Пенюк, 2020).

Звичайно, щоб залишатися конкурентоспроможними в ринковій системі економічних відносин, менеджери повинні вміти швидко реагувати на запити і постійно модернізувати бізнес-процеси в організаціях. Це можливо тільки в тому випадку, якщо на підприємстві буде досить гнучка структура, здатна швидко впроваджувати нові технології і швидко змінювати напрямок своєї діяльності.

Таким чином, формування сучасної системи професійного менеджменту має спрямовуватися на активне використання системних методів для підготовки и прийняття управлінських рішень. Інструменти професіоналізації менеджменту мають бути інноваційними і виступати прикладом інтелектуальних систем соціально-економічного розвитку, в межах яких співіснують механізми взаємодії управлінської науки, системи консалтингу и інноваційної управлінської практики. Безумовно, в основі професіоналізації менеджменту лежить використання наукових розробок, а методологічну основу професіоналізації управління становить наближення реальної практики управління до вимог, законів і рекомендацій науки менеджменту, тенденцій і закономірностей розвитку ринкової системи. Слід відзначити, особливу роль суспільства і держави в зазначених процесах.

На тлі поширення коронавірусної інфекції держава має обрати модель поведінки, яка, з одного боку, зможе покращити епідеміологічну ситуацію, пом'якшить наслідки другої та інших хвиль захворювання, а з іншого – дозволить уникнути глибокої економічної кризи та банкрутства підприємств (Наслідки епідемії COVID-19 та карантинних заходів для провідних секторів економіки України, 2020). Враховуючи визначену тенденцію, поточний рівень розвитку суспільства вимагає, щоб менеджери володіли не тільки достатніми знаннями в конкретній галузі, а й навичками, що дозволяють їм використовувати ці знання в умовах постійних змін. У той же час мобільність, лідерський потенціал і конкурентоспроможність стають особистісними якостями, які дозволяють суб'єкту успішно реалізувати себе в рамках професійної діяльності.

Соціологічні дослідження професійної мобільності зосереджують основну увагу на якісних переміщеннях індивідів у межах професійної спільноти, шансах на кар'єру та їх усвідомленні, на цілях і мотивах професійної мобільності та соціальної адаптації (Шевченко, 2007) .

Здебільшого в сучасних дослідженнях кар'єри фіксується зміщення від парадигми планування її до парадигми управління нею. «Сучасний погляд на професійне просування працівників полягає у ставленні до кар'єри як до сукупності багатьох кар'єрних циклів динамічного походження. У самому визначенні кар'єри використовуються терміни «переміщення», «мобільність», «просування» (Вороновська, 2016).

За поглядами Н. Шевченка, кар'єра – це суб'єктивно усвідомлене судження працівника про своє професійне майбутнє, яке виступає у вигляді індивідуально усвідомлених позицій і

поведінки по відношенню до досвіду роботи і діяльності протягом трудового життя людини. У результаті вона має вигляд сукупності очікуваних шляхів самовиявлення і задоволення від праці» (Шевченко, 2007).

Утім Л. Пілецька зазначає, що «співзвучним у психології кар'єри є поняття «кар'єрна мобільність», під яким розуміється швидкість проходження працівником кар'єрних щаблів» (Пілецька, 2013) (європейські компанії кар'єрну мобільність вважають високою, якщо працівник на одній посаді перебуває приблизно 2,5–3 роки).

Значення і важливість сучасного менеджменту полягає в тому, що він дозволяє перетворити людські знання, досвід і досягнення науково-технічного прогресу в продуктивну силу, а також творчо застосовувати інформаційні технології і постійно просувати інноваційні процеси. Ефективна професійна діяльність менеджера, очевидно, передбачає наявність у нього певних особистісно-професійних якостей. Серед них найбільш важливими є: вміння керувати, взаємодіяти з людьми, що передбачає: високий рівень розвитку комунікативних здібностей, емпатію, об'єктивність, толерантність, лідерські якості, креативність; здатність створювати цілісну картину навколишньої дійсності, що передбачає: вміння відчувати політичний клімат та економічну ситуацію, вміння формувати позитивну громадську думку, прогнозувати розвиток; здатність мислити чітко і ясно, що передбачає: творчу уяву, цілісність та аналітичність мислення, інтуїцію, відчуття реальності, здатність приймати правильні рішення; здатність успішно завершувати справу, що передбачає: високий рівень саморозвитку і самомотивації, ентузіазм, амбіційність, здоровий глузд, адаптивність; особистісна зрілість, що передбачає: професійність,

адекватну самооцінку, чітке усвідомлення сильних і слабих сторін, прагнення до самовдосконалення, етичну поведінку, лояльність, стресостійкість (Палінчак, 2015).

Зокрема, наукові дослідження кінця ХХ – початку ХХІ ст. у галузі управління засвідчують формування нової управлінської парадигми – лідерства, яка проявляється через утвердження нових організаційних структур, моделей поведінки, процедур, принципів і цінностей як основи управлінської діяльності. Результатом актуалізації лідерства є зростання суспільного попиту на керівників-лідерів, що породжує завдання модернізації параметрів сучасної професійної підготовки управлінських кадрів (Холодницька, 2014). На наше переконання, менеджер організації без наявного лідерського потенціалу в сучасних умовах нестабільності не може бути успішним керівником.

На думку А. Холодницької, лідерство, на відміну від управління – це процес впливу на людей, породжений системою неформальних відносин, формується спонтанно, стихійно, на рівні напівусвідомлених психологічних переваг (Холодницька, 2014). Лідерство може розглядатися як: провідне положення особистості чи соціального утворення, що обумовлене наявністю відповідних якостей (лідерських компетенцій), які спричиняють якісну та ефективну діяльність (у тому числі й управлінську); процес впливу особистості чи соціального утворення на власну діяльність або діяльність інших на основі особистих якостей (лідерських компетенцій).

В. Міляєва зауважує, що лідерський потенціал – це соціально-психологічна характеристика особистості, яка відображає здатність особистості успішно реалізовувати лідерські якості в залежності від ситуації. Рівень лідерського потенціалу визначається ступенем

розвитку його індивідуальних (компетенції, особистісні якості, цінності) та універсальних (досвід, стилі лідерства, репертуар ролей) складових (Міляєва, 2014).

До базових понять теоретико-методологічних засад розвитку лідерського потенціалу належать: професіоналізація управління, лідерство; компетентність, професійна, фахова, управлінська компетентність, розвиток управлінської компетентності; компетенції знаннєві, вміннєві, поведінкові; профіль компетентності керівника-лідера; лідерський потенціал, діагностика лідерського потенціалу; психологічне забезпечення розвитку лідерського потенціалу й управлінської компетентності керівника (Калашнікова, 2011).

На нашу думку, лідерський потенціал є соціально-психологічною властивістю особистості, яка відображає як ситуативно обумовлену, так і незалежну від ситуації здатність менеджера до успішного здійснення лідерства. Рівень лідерського потенціалу визначається мірою розвитку його індивідуальної (здібності, особистісні риси, цінності) та універсальної (досвід, навички, стилі лідерства, рольовий репертуар) складових.

Таким чином, трансформація сучасного суспільства в контексті пандемії COVID-2019 передбачає формування соціально мобільної кваліфікованої особистості менеджера з існуючим лідерським потенціалом, готової до постійних досліджень, динамізму і прагнення до особистих і професійних перетворень. Визначена тенденція має практичну сторону реалізації.

Лідерство як елемент методології Agile менеджменту. Сьогодні все більше і більше організацій звертаються до управління, орієнтованого на проекти. Будь то комерційні підприємства, медичні установи або будівельні компанії, всі вони

так чи інакше пов'язані з проектною діяльністю. Розвиток професійного управління проектами зробило його потужним інструментом для управління виробництвом нових продуктів і послуг, а також для реалізації цілеспрямованих змін в організаціях і окремих компаніях.

У сучасному розумінні термін «проект» інтерпретується наступним чином: це серія разових, складних і цілеспрямованих, послідовних дій (заходів або робіт), спрямованих на досягнення кінцевого результату в умовах обмежених ресурсів (Смолич, 2019).

Безпосередня історія розвитку Agile почалася в 2001 році, коли в США був випущений «Маніфест гнучкої розробки програмного забезпечення». Принципами гнучкої розробки є: вищий пріоритет – це задоволення замовника за допомогою частих і безперервних постачань продукту, цінного для нього; зміни у вимогах приймаються навіть на пізніх етапах реалізації проекту; гнучкі процеси вітають зміни, що є конкурентною перевагою для замовника; програмне забезпечення з повним функціоналом постачається кожні кілька тижнів або місяців; представники бізнесу та команда розробки повинні працювати разом над проектом.

Слід підкреслити, що аналіз і регулювання виконання проекту – стадія процесу управління проектом, на якій здійснюється: порівняння фактичного виконання із запланованим, аналіз відхилень, прогноз їх впливу на кінцеві результати, оцінка можливих коригувальних дій і прийняття рішень по необхідним коригувальним діям і змінам. Згідно міжнародних даних, використання сучасної методології та інструментарію менеджменту проектів надає можливість «заощадити 20-30 % часу і біля 15-20 % коштів» (Кім, Козлова, 2019).

Хоча існують рамкові моделі, які забезпечують певний напрямок розвитку, кожна організація має власну інтерпретацію гнучкої роботи. Гнучка робота – це філософія, це основи, які підтримують таку філософію.

Замість того, щоб упроваджувати гнучкі методології, люди стають гнучкими, і це вимагає фундаментальних змін у мисленні та керівництві. Організація повинна визначати зовнішні і внутрішні чинники, які стосуються її мети і які впливають на її здатність до досягнення. Організація сама вирішує, який спосіб досягнення мети проекту вибрати та як його застосовувати, щоб визначити свої ризики та можливості. Оптимальний варіант – гнучкі технології.

Гнучкість визначає спосіб, у який структура самих організацій дуже змінюється. При цьому кожна форма має свою власну систему відліку або парадигму розвитку. Сучасні організації більше не поділяють владу зверху вниз, а пов'язують її з певними ролями у такий спосіб, коли наявний значний рівень самокорекції. Це означає, що практично все керівництво проектами переходить на рівень лідера проекту. Прикладом є перехід до плоских організаційних структур з холакратичним управлінням. Лідерам, які застосовують різні парадигми розвитку складно обмінюватися ідеями один з одним. Тому Agile лідер повинен мати можливість вільно переміщатися між цими парадигмами. Agile базується на рівності, автономії і самовизначенні. Особисте лідерство людей в такому середовищі має вирішальне значення для вибору напрямку, мотивації та сприяння людям у тому, щоб вони могли досягти бажаних організаційних цілей. Лідер займає позицію помічника, у якого інтереси групи або організації є центральними. Лідер робить це, перш за все, показуючи приклад і допомагаючи будувати стосунки з людьми, яких він веде або працює з ними. Ступінь самовизначення, який отримує команда, залежить від їх навичок та здібностей. Якість лідерства визначається рівнем інтеграції конкретних членів команди на досягнення цілей проектів. Agile лідер – це той, хто проактивно усуває перешкоди і дозволяє командам доставляти цінність (Бушуєв та ін., 2019). Слід відзначити, що в рамках гнучкої організації фокусуються на співпраці як між окремими особами, командами, так і з

клієнтами. Члени команди є партнерами, а не співробітниками. Групи та їх лідери відіграють вирішальну роль у гнучкій організації.

Таким чином, досягти успіху в процесі реалізації проектів стає можливим на основі правильно сформованих моделей поведінки гнучких лідерів та керівників організацій на основі методів та інструментів технології Agile. Лідерство, принципи самоорганізації, спільна робота групи над досягненням спільної мети ітерації, загальна відповідальність за результат – невід’ємні складові Agile технологій і самої філософії «гнучкості» і співпраці.

У результаті проведеного дослідження ми можемо зробити наступні висновки.

По-перше, в дослідженні розглянуто суть професіоналізації управлінської діяльності в рамках різних підходів, що панують у сучасному науковому полі. Визначено головні елементи механізму професіоналізації управлінської діяльності в Україні. Автор підтримує думку, що в основі професіоналізації менеджменту лежить використання наукових розробок, а методологічну основу професіоналізації управління становить наближення реальної практики управління до вимог, законів і рекомендацій науки менеджменту, тенденцій і закономірностей розвитку ринкової системи. Зокрема, прикладний аспект професіоналізації менеджменту полягає в тому, що управлінські функції виконуються спеціально підготовленими фахівцями з менеджменту, спроможними досягти високої продуктивності керованих ними організацій, завдяки отриманій професійній освіті з менеджменту або орієнтуючись на власний набутий досвід управління.

По-друге, трансформація сучасного суспільства в умовах пандемії COVID-2019 та інших загроз передбачає формування соціально-мобільної кваліфікованої особистості менеджера з

наявним лідерським потенціалом, яка готова до постійного пошуку, динамічності, прагне до перетворень як особистісних, так і професійних.

По-третє, визначена тенденція другого висновку має практичну сторону реалізації. Наприклад, досягти успіху в процесі реалізації проектів стає можливим на основі правильно сформованих моделей поведінки гнучких лідерів та керівників організацій на основі методів та інструментів технології Agile. Лідерство, принципи самоорганізації, спільна робота групи над досягненням спільної мети ітерації, загальна відповідальність за результат – невід’ємні складові Agile технологій і самої філософії «гнучкості» і співпраці.

5.4. Фактори та передумови формування корпоративних відносин в умовах невизначеності

Будь-яка трансформація підприємницьких структур це активізаційна дія чинників, які впливають на ефективний розвиток чи занепад підприємства: кризи, стихії, пандемії, перетворення.

Основними ознаками масштабних суспільних перетворень, що відбувалися з початку 90-х років ХХ ст. в державах, які виникли на теренах колишнього СРСР, а також у країнах Східної Європи, стали численні трансформації політичної та судової системи, структурна перебудова економіки, дерегулювання господарських відносин і розвиток підприємництва, масова приватизація державних підприємств (ДП) та інших об’єктів державної власності тощо. Проте, саме розгортання процесів роздержавлення було одним з головних і визначальних чинників, що обумовили незворотність проведених суспільних перетворень, а динаміка змін форм власності ДП прямо відбивалася на ході формування інституціонального середовища ринкових відносин, розвитку процесів

корпоративного співробітництва.

О. Пасхавер, Л. Верховодова, К. Агєєва (Пасхавер та ін., 2008) відзначають з цього приводу, що приватизація в умовах «постсоціалістичних перетворень» насамперед виконує інституціональні функції, пов'язані із досягненням суспільно-значимої мети формування повноцінного приватного сектора в складі національної економіки, де монопольні позиції до того посідала державна власність. З такою точкою зору цілком погоджується О. Рябченко (Рябченко, 1999), який вважає, що зміст приватизаційного процесу насамперед полягає у створенні інституціональних передумов забезпечення динамізму економічного розвитку, результатом яких стануть кількісні зміни в державному секторі (пасивна складова, пов'язана із перетворенням структури власності) та якісна трансформація ринкової поведінки суб'єктів господарювання (активна складова, пов'язана із підвищенням ефективності використання власності). Я. Жаліло (Жаліло & Воротіна, 2008) відзначає, що приватизація є інструментом формування ефективної інституційної системи, здатної забезпечувати оптимальність використання національного економічного потенціалу та досягнення суспільного консенсусу щодо стратегічних завдань соціально-економічного розвитку країни.

Виняткова роль приватизації як інструменту реалізації економічної політики підтверджується тим фактом, що масштабна трансформація відносин власності, яка супроводжувала ринкове реформування економіки переважної більшості постсоціалістичних країн, виступила логічним продовженням «хвилі приватизації», яка у середині 70-х років ХХ ст. зародилася у Великобританії, а вже на початку 90-х років охопила майже сотню держав світу. Упродовж розгортання процесів роздержавлення в світі відбулася справжня переоцінка уявлень про доцільність та припустимі масштаби державного підприємництва, результатами чого стали як виникнення низки нових форм державного регулювання економічних

процесів, так і активне поширення різноманітних складних форм державно-приватного партнерства у господарській сфері. З такою точкою зору цілком погоджується М. Чечетов (Чечетов, 2006), який підкреслює, що процес приватизації, окрім економічного і юридичного аспектів, також обов'язково визначається вагомим політичним, соціальним, ідеологічним, екологічним змістом.

Тому необхідність урахування та погодження різних граней цього процесу надзвичайно розширює коло питань, що відображають складну сукупність взаємовпливів та взаємозв'язків факторів і напрямів суспільних відносин, зміна яких відбувається в ході трансформацій власності. Діалектична взаємодія цих складових не тільки обумовлює вибір певних цілей та завдань, форм і методів перетворення відносин власності, але й майже у вирішальній мірі визначає результативність реалізації ринкових реформ у цілому. Таким чином, роль та значення приватизації виходять далеко за межі виконання функцій простого механізму перерозподілу власності та контролю над економічними активами, а роздержавлення виступає одним з найважливіших елементів розбудови інституціонального середовища ринкової економіки.

За такі умови, саме корпоратизація і приватизація ДП в ході здійснення ринкових перетворень економіки в Україні виступили основними факторами розгортання процесів утворення корпоративних відносин і формування національної СКУ. Проте головна особливість здійснення зазначених процесів полягає у тому, що розбудова корпоративного сектору в умовах трансформаційної економіки відбувалася паралельно із формуванням інших складових інституціональної та ринкової інфраструктури. З точки зору автора, саме в цьому складається головна відмінність моделі корпоративного управління, утворення якої проходило в країнах колишнього СРСР та Східної Європи, від решти існуючих у світі варіантів організації корпоративних відносин.

Виникнення і розвиток систем корпоративного управління в Північній Америці, Західній Європі, Південно-Східній Азії відбувалися еволюційно, в комплексі доповнюючи результати здійснення інших соціально-економічних перетворень. Корпорації, що являють собою одну з найвищих форм організації спільного підприємництва, органічно заміщали собою більш прості унітарні підприємства в ході зростання масштабів та ускладнення умов здійснення економічної діяльності. Невід'ємною складовою формування корпоративного сектору при цьому виступав процес інституціоналізації змін господарського середовища, формулювання та узгодження норм і правил корпоративного співробітництва, створення належних інституціональних структур і т.п.

Головними рушійними силами цього процесу звичайно були зміни сполучень інтересів певних корпорантів, перетворення прагнень і потреб яких призводило до необхідності реформування системи корпоративного управління у цілому. У ході поступового розгортання процесу корпоратизації відбувався колективний конкурентний відбір найбільш досконалих інституціональних форм регулювання КВ, адаптованих до конкретних умов здійснення корпоративного співробітництва.

Генезис виникнення корпоративних відносин в економіці України носить принципово інший характер. По-перше, корпоративний сектор, розбудова якого в країнах з розвиненою ринковою економікою здійснювалася протягом багатьох десятиріч, в Україні було сформовано в гранично стислі терміни, під тиском багатьох позаекономічних факторів (насамперед – під впливом необхідності збереження суспільного миру і спокою, а також забезпечення вимог забезпечення позитивності громадської думки щодо справедливості проведення процедур роздержавлення та ін.). По-друге, акціонування державних підприємств, що згодом склали фундамент корпоративного сектору національної економіки, відбувалося на тлі надзвичайно гострої соціально-економічної кризи, проявами якої стали

не тільки різке погіршення фінансово-економічного стану ДП, але й руйнування самого господарського устрою суспільства. Таким чином, виникнення КВ не спиралося на структуроване, типізоване та унормоване інституціональне підґрунтя господарських відносин, а навпаки – саме процес приватизації виступав рушійною силою ринкових реформ. По-третє, виникнення та тривалий час розвитку ДП, корпоратизація яких стала основою формування акціонерного сектору національної економіки, відбувалися за умови повністю адміністративного регулювання економіки. Отже, труднощі, пов'язані із відсутністю традицій та усталеної практики здійснення корпоративних відносин в приватизованих підприємствах, додатково посилювалися нестачею досвіду здійснення господарської діяльності в умовах ринкового середовища. По-четверте, надзвичайно швидке виникнення великого корпоративного сектору національної економіки супроводжувалося численними структурними диспропорціями, зокрема – між низьким рівнем розвитку фінансового ринку та значними потребами корпорацій у забезпеченні фінансування інноваційно-інвестиційної діяльності.

Тому в умовах трансформаційної економіки провідна роль у створенні системи корпоративного управління належала насамперед державі, яка визначала основні риси цієї системи та повинна була створити належне та необхідне соціальне, економічне, нормативно-правове та ін. підґрунтя для подальшого розвитку (на засадах самоорганізації) корпоративного співробітництва та удосконалення інституціонального регулювання КВ.

З іншого боку, для держави формування системи корпоративного управління виступало важливим елементом процесу суспільних реформ, що був тісно пов'язаний з іншими складовими ринкових перетворень. Проте слід відзначити, що можливості встановлення однозначної цільової спрямованості або єдиного критерію ефективності заходів із розбудови інституціональної структури корпоративного управління (так, наприклад,

як для масової приватизації) є вкрай обмеженими. При формуванні системи корпоративного управління держава має брати до уваги ймовірні комбінації надзвичайно широкого кола корпоративних інтересів, що існують на цей час або виникнуть у майбутньому, без чого СКУ буде визначатися невисоким рівнем ефективності або взагалі стане недієздатною. Крім того, обов'язковою умовою належної реалізації державної політики корпоратизації і приватизації слід вважати також необхідність дотримання вимог забезпечення представництва у цих процесах інтересів усіх груп корпорантів, оскільки надання будь-кому з учасників КВ преференцій щодо впливу на визначення інституціональної структури корпоративного управління майже автоматично призводило б до защемлення інтересів інших учасників, а, отже, було б причиною наростання суспільного опору реформаторським діям. З цієї точки зору, навіть задоволення власних інтересів держави у корпоративній сфері не повинно було б переважати над прагненням створити демократичну та справедливу систему корпоративного управління. Додаткові труднощі у цьому процесі зумовлювалися також тимчасовою слабкістю багатьох інститутів державної влади, реформування яких відбувається паралельно до суспільних перетворень на тлі розгортання масштабної соціально-економічної кризи.

Крім того, на формуванні корпоративних відносин та механізмів їхнього регулювання прямо відбивається вибір державних пріоритетів та конкретних шляхів ринкових реформ, який здійснюється з урахуванням певних національних особливостей. Сукупна дія зазначених факторів обумовлюють складність та внутрішню суперечність процесу формування системи корпоративного управління в країнах з трансформаційною економікою, наявність багатьох труднощів та протиріч в ході здійснення цього процесу.

Узагальнення сутності та визначення особливостей роздержавлення, параметри якого визначалися Державними Програмами приватизації

(Державна програма приватизації, 1992; Державна програма приватизації, 1994; Державна програма приватизації, 1997; Державна програма приватизації, 1998; Державна програма приватизації, 1999; Державна програма приватизації, 2000; Державна програма приватизації, 2004; Державна програма приватизації, 2010) на різних етапах здійснення зазначеного процесу, дозволили автору (Гриньова & Попов, 2003; Попов, 2009) дійти до висновку про те, що зміни державної політики у сфері приватизації насамперед знаходили відображення у трансформаціях пріоритетів, першочергових завдань і технологій продажу об'єктів державної власності. При цьому наслідки реалізації навіть відносно незначних перетворень, пов'язаних із приватизацією, надзвичайно швидко призводили до суттєвих змін інституціонального середовища ринкової економіки в Україні. Так, наприклад, В. Ларцев (Ларцев, 2001) відзначає, що на динаміці приватизаційних перетворень знаходили помітне відбиття навіть індивідуальні риси певних особистостей, що очолювали центральні органи приватизації.

Проте, за ключовою ознакою, за якою має проводитися періодизація етапів приватизаційних перетворень в Україні, насамперед є зміна нормативного упорядкування відносин щодо встановлення та розподілу прав власності. Такі зміни, з одного боку, виступали похідними від трансформацій відповідної базової суспільної угоди, які, в свою чергу, ставали наслідками здійснення більш глибоких ідеологічних зсувів, пов'язаних із переосмисленням існуючої парадигми державного регулювання економіки, а з іншого – виступали рушійною силою активізації подальших ліберальних ринкових реформ.

Проте за описану ситуацію єдиними можливими джерелами фінансування корпоративного розвитку залишаються або реінвестування отриманого акціонерним товариством прибутку, або позикові кошти. Для збереження інсайдерського контролю за умови неможливості отримання

інвестиційних ресурсів з емісійних джерел, вітчизняні акціонерні товариства часто змушені приймати економічно нераціональні рішення, такі як залучення набагато більш дорогих кредитних ресурсів.

Проте, за думкою автора, проблеми у розвитку КВ, які виникають на приватизованих ДП, не є унікальними, характерними саме для умов трансформаційної економіки. Навпаки, певною мірою такі проблеми постають навіть у країнах з розвинутими ринковими відносинами, де існують багатовікові традиції акціонерного господарювання.

Таким чином, створення систем корпоративного управління в умовах трансформаційної економіки є невід'ємною складовою процесів ринкового реформування, чималого впливу на який надає дія складного комплексу соціально-економічних та політичних факторів. Формування вихідних ознак національної системи корпоративного управління відбувається під час процесу масового роздержавлення та вирішальною мірою залежить від спроможності держави чітко та послідовно забезпечувати виконання встановлених правил приватизації. Порушення цих правил, виникнення можливості для будь-кого з учасників корпоративних відносин однобічно втручатися до формування структури акціонерного контролю буде призводити до створення змішаної або гібридної системи корпоративного управління. В такій системі права та інтереси певних учасників корпоративних відносин неминуче стануть порушуватися, що у кінцевому результаті негативно позначиться на діяльності національних корпорацій. Тому при подальшому розвитку корпоративних відносин та корпоративного управління роль держави буде складатися насамперед у створенні інституціональних умов для забезпечення всебічного захисту та погодження законних інтересів усіх без корпорантів, у сприянні розвитку інфраструктури корпоративного управління тощо.

Пандемія COVID-19 демонструє серйозний і швидкий адаптаційний виклик для підприємств, особливо в корпоративних відносинах. Лідери

повинні нести відповідальність за свої організації, встановлюючи довіру, співпрацю та розподіл повноважень для підвищення здатності організації виживати під час кризи. Керівники приймають рішення щодо віддаленого робочого місця для дотримання дистанційної роботи, швидка реакція керівників життєво важлива ефективного управління кризою з чіткою комунікацією для всіх зацікавлених сторін. Крім того, у більшості випадків, співчуття та гнучкість в управлінні співробітниками які відчувають стрес через невизначені ситуації, а керівникам потрібен як емоційний інтелект і емоційна стабільність, щоб керувати своїми організаціями, тому що співробітники організації відчувають справжні труднощі у повсякденному житті.

Під час будь якої кризи стосунки є вирішальними, тобто керівники повинні бути залучені до активного слухання без засудження, прийняття порад та критики, а також мати прозору комунікацію один з одним для побудови стосунки та взаємна довіра. Таким чином, керівники можуть підвищити своє лідерство, слухаючи своїх працівників, інвестуючи у відносини, задовольняючи потреби безпеки та безпеки співробітників, включаючи психологічну безпеку в командній атмосфері.

Корпоративні відносини при пандемія COVID-19 були адекватними, незважаючи на те, що багато працівників втратили роботу, але не звинувачували своїх роботодавців і намагалися зберегти здорові стосунки один з одним.

Отже, можемо стверджувати, що основними факторами формування корпоративних відносин в умовах невизначеності є зміна форми власності підприємств, приватизація та вплив різних видів криз на підприємство, що веде за собою вплив на гуманізацію стосунків у внутрішньому середовищі підприємства. В Україні та у всьому світі головною кризою з 2019 року є пандемія COVID-19, спричиненої коронавірусом SARS-CoV-2, яка скоригувала пріоритети як державної політики так і бізнес структур різних

форм власності.

Підприємцям з усього світу довелося мати справу із питаннями, з якими вони раніше ніколи не стикалися; їм потрібно було швидко відреагувати та переформатуватися. Особливо тяжке питання стосувалося персоналу підприємства, який повинні скоротити чи звільнити. В більшості підприємства намагалися переформатуватися в онлайн формат та залишити склад працівників у тій же кількості. Підприємці намагалися скорочувати витрати, щодо орендної плати за приміщення, деякі навіть скорочували заробітну плату, але це був вимушений крок для того щоб підприємство залишилося на плаву. А із швидкою реакцією держави, щодо фінансової допомоги, кредитних канікулів, спрощеної системи оподаткування тощо, підприємці відчували більше можливостей та спроб стати на ноги та закріпитися на ринку з новою продукцією чи послугами пристосованих до нових реалій життя, що призвела пандемія COVID-19. За рахунок створення та виведення нових видів продукції та послуг на ринок збільшилась кількість вакантних посад, що призвело до налагодження ситуації безробітних на ринку праці, і це спричинило налагодження психологічного клімату на підприємстві та відновлення ефективних корпоративних відносин на підприємстві.

5.5. Методи та інструменти фінансового контролінгу підприємства в умовах економічної нестабільності

Сучасне зовнішнє економічне середовище відрізняється особливою невизначеністю у процесі здійснення фінансово-господарської діяльності різноманітними підприємствами, які наразі відчувають на собі вплив багатьох несприятливих факторів. Економічна нестабільність, спричинена впливом пандемії COVID-19, характерна майже для усіх діючих підприємств. Найбільш гостро постає питання про реалістичне обґрунтування стратегії подальшого розвитку підприємства. Важливими

індикаторами успішності функціонування підприємства постають конкурентоспроможність, утримання частки ринку і збереження оптимального рівня рентабельності. Одним із способів досягнення певних поставлених підприємством цілей можна відзначити фінансовий контролінг.

Використання контролінгу розпочалося з XIX століття, а пізніше був розроблений механізм його застосування для всього ланцюга бізнес-процесів суб'єкта господарювання, що сприяло вдосконаленню управління в цілому. Сам термін корінням походить з США, звідки згодом Англія запозичила дане поняття для використання безпосередньо на практиці, і лише наприкінці XX століття воно стало популярним у країнах СНД (Піжук, Бодров & Минчинська, 2019).

Контролінг є однією з складових частин системи управління, який передбачає проведення оцінки кількісного аналізу з урахуванням вартісних та планових показників. Існують різні визначення поняття контролінгу, деякі з яких будуть представлені нижче.

Так, контролінг – це орієнтоване досягнення цілей, інтегрована система інформаційно-аналітичної і методичної підтримки керівників у процесі планування, контролю, аналізу та прийняття управлінських рішень (Паскалова, 2016).

Також існує визначення, що контролінг – це функціонально відокремлений напрям економічної роботи на підприємстві, пов'язаний з реалізацією фінансово-економічної функції в менеджменті для прийняття оперативних і стратегічних управлінських рішень (Корбутяк, Єрміїчук, 2017).

Якщо говорити про європейський досвід, то контролінг розкривається як певний механізм з інформаційного збору щодо витрат, собівартості продукції, що випускається або послуг. Тут можна звернути увагу на те, що переважно виявляється увага саме нормативної особливості фінансової

звітності компанії і, що немало важливо, вказується на наявність зв'язку з управлінською діяльністю.

Загалом контролінг є організаційним напрямом обліку, що реалізується з метою проведення управлінської діяльності самого підприємства. Процес контролінгу прагне підтримки процесів, в основу яких закладено інформаційно-аналітичний тип. Звідси виходить, що управлінський процес будь-яким підприємством розвантажується.

Під контролінгом підприємства можна розуміти певну концепцію управління, спрямовану на визначення стану підприємства і усунення проблем його функціонування. Контролінг переслідує досягнення наступного:

- фінансової стабілізації підприємства;
- підтримки фінансової стійкості підприємства;
- підтримка сталого зростання підприємства.

Сьогодні процес фінансового контролінгу передбачає наявність цілого комплексу напрямів реалізації діяльності підприємства. До них можна віднести управління основними показниками діяльності підприємства, управління ризиками, інформаційна забезпеченість підприємства і т. д.

Крім цього, варто враховувати, що процес контролінгу стосується і планування, стратегічної спрямованості та оперативності в реалізації управлінських рішень. Зарубіжна практика показує, що менеджери, які займаються процесом контролінгу, мають різну спеціалізацію. Наприклад, в США одним із основних елементів є фінанси. Якщо говорити про Німеччину, то для них важливою складовою є витрати, в тому числі і їх планування. Поява контролінгу була заснована на управлінні підприємства з метою запобігання кризових ситуацій, які можуть виникнути у будь-якого підприємства (Мочона, 2017).

Фінансовий контролінг є однією з систем, яка займається процесами контролю, передбачає вплив на реалізацію контрольних дій і дозволяє оперативно виявляти наявність будь-яких відхилень.

Загалом фінансовий контролінг необхідно розглядати із двох напрямків. З одного боку, фінансовий контролінг є системою, з іншого боку – він представлений як єдиний процес. Під час оцінки фінансового контролінгу необхідно правильно вміти розрізнити її структуру і компоненти.

Складні умови ведення бізнесу, зростаюче конкурентне середовище, недоліки нормативно-правової бази та оподаткування вимагає від менеджерів навичок контролінгу. Проте рівень сучасних менеджерів часто далекий від ринкового мислення, що ускладнює управління підприємством ще більшою мірою.

Аналіз фінансового контролінгу вітчизняних підприємств свідчить про його низький рівень застосування, у зв'язку з чим актуальність даної теми очевидна. Тим більше, впровадження фінансового контролінгу особливо важливе для підприємств, які перебувають у кризисному стані.

Фінансовий контролінг становить систему фінансової діагностики, виявлення ключових показників фінансового стану підприємства. Використання методів фінансового контролінгу являє собою систему інформаційного забезпечення, координацію управління, процедури стратегічного аналізу та планування, а також управління ризиками підприємства.

До основних завдань фінансового контролінгу слід віднести:

- забезпечення високої ліквідності підприємства;
- формування взаємозв'язків між зовнішнім та внутрішнім середовищем підприємства за рахунок бюджетування;
- узгодження управлінського та фінансового обліку;
- використання фінансових показників на практиці.

Контролінг представляє керівнику всебічну повну інформацію про реальний стан різних бізнес-процесів до ухвалення управлінських рішень. У зв'язку з чим, при застосуванні різноманітних методів, що базуються на якісному та кількісному аналізі, контролінг дозволяє надавати достовірні відомості керівництву підприємства. До того ж, процедура контролінгу потребує якісної облікової інформації підприємства. Це найважливіше завдання для організації ефективного контролінгу.

Традиційно для цілей контролінгу виділяються чотири типи центрів відповідальності, що формуються за функціональним або територіальним принципами: витрат, виручки, прибутку, інвестицій (Букреева, 2017).

Насамперед концепція контролінгу має бути реалізована в децентралізованих підприємствах. Управління децентралізованим підприємством є багатозадачним складним процесом, під час якого сигнали про неблагополуччя у підприємства можуть бути загубленими. Контролінг покликаний виявити слабкі місця підприємства для подальшого прийняття управлінського рішення.

Сутність роботи фінансових контролерів полягає в усуненні можливих недоліків діяльності підприємства сьогодні та у подальшій перспективі, виключенні похибок та прорахунків.

Для застосування процедури контролінгу на підприємстві може існувати багато причин. Першою з причин має бути доцільність контролінгу на даному підприємстві. У разі, якщо у підприємства знижується валовий прибуток і чистий прибуток, підприємство показує негативну динаміку до минулого періоду, слід розпочинати процедуру впровадження контролінгу з метою з'ясування причин зниження доходу та негативної динаміки.

Перед використанням контролінгу слід врахувати деякі аспекти. Насамперед, було б корисно проаналізувати методи контролінгу, які використовуються іншими суб'єктами господарювання, наприклад, закордонними. Далі слід визначитися з функціями контролінгу, які завдання

вирішуватиме контролінг, що саме має бути впроваджено. Потім підбирається метод впровадження та реалізації контролінгу відповідно до галузевої специфіки підприємства.

Для проблемних підприємств антикризовий контролінг передбачає впровадження двох видів контролінгу – фінансового контролінгу та антикризового фінансового менеджменту. Таким чином, фінансовий контролінг – це система фінансових показників підприємства, завдяки якій ухвалюються управлінські, координаційні, інвестиційні та інші рішення. У системі антикризового фінансового менеджменту фінансовий контролінг є основою, методичною базою для подальшого управління та координації.

Антикризове планування розпочинається з оцінки поточних показників кризи, що намічається, до моменту планування ліквідності підприємства та реалізації антикризової концепції (Головацька, Сашко, 2017). Основною метою антикризового фінансового контролінгу є виявлення та недопущення фінансової кризи підприємства, нівелювання негативних показників шляхом розробки управлінських рішень на основі отриманих даних.

Для досягнення цієї мети антикризовий фінансовий контролінг має вирішувати такі завдання:

- розроблення системи ранньої діагностики та попередження кризових ситуацій;
- моніторинг фінансового стану та прогнозування банкрутства підприємства;
- планування, реалізацію та контроль антикризових заходів;
- оцінку антикризової концепції з точки зору ефективності;
- оцінку можливих причин відхилення антикризової концепції від плану у часовому та фінансовому вимірі;
- оцінку ризиків фінансування та їхній облік у процесі калькуляції витрат.

Отже, система антикризового фінансового контролінгу повинна впроваджуватися таким чином, щоб існувала можливість прогнозувати фінансові кризи, що наближаються, і здійснювати відповідні заходи щодо її попередження.

Ефективність фінансового контролінгу полягає не лише у забезпеченні керівництва підприємства інформацією та підтримці прийнятих рішень, а й координації фінансово-господарської діяльності підприємства. При цьому окремі ланки фінансового контролінгу будуються відповідно до політики антикризового менеджменту даного підрозділу.

Аналізуючи роль контролінгу на підприємстві, можна відзначити, що контролінг повинен впроваджуватися насамперед на підприємствах з децентралізованою організаційною структурою і на підприємствах, у яких знизився валовий прибуток і динаміка прибутку стала негативною по відношенню до минулого періоду.

Мета фінансового контролінгу повинна відповідати його основним функціям, таким як:

- стабілізація фінансового стану підприємства;
- забезпечення високої ліквідності;
- попередження та запобігання фінансовим ризикам;
- забезпечення фінансового розвитку підприємства.

Виходячи з поставленої мети фінансовий контролінг вже визначає інструментарій щодо напрямів контролю наявних у підприємства областей діяльності. Саме тоді фінансовий контролінг розкриває себе як порівняльний аналіз наявних показників із плановими. Контролінг займається упорядкуванням прогнозів щодо господарської діяльності підприємства, таким чином у певному роді проводиться аналіз, де зіставляються витрати з отриманими результатами, що допомагає підприємству у подальшій діяльності, де показаний майбутній прогноз із результатами дій.

Звідси випливає, що фінансовий контролінг націлений на виявлення слабких місць з подальшим усуненням для того, щоб у майбутньому не виникало негативних наслідків. Будь-які зміни, що виникають поза чи всередині самої компанії, впливають на всю діяльність, тому фінансовий контролінг повинен мати гнучкість і вміти пристосовуватися. У разі може виникати певна складність у визначенні динаміки показників, яку потрібно намагатися коригувати.

Розглядаючи фінансовий контролінг як процес, слід передусім розуміти, що управлінський процес буде представлено як досягнення цілей підприємства. Реалізація розглянутих стадій підводить до проведення перевірки, де виявлятиметься відповідність самої системи контролю тим цілям та завданням, які переслідує сама компанія. В даному випадку визначається механізм реалізації та отримані результати, планові та фактичні результати, і вже наприкінці підводиться певний висновок, який стає основою коригування наявної тактики чи стратегії.

Ефективність служби контролінгу залежить не тільки від типу організаційної структури (хоча її значення першорядно), але і від професіоналізму та особистості контролерів, рівня співпраці між службою контролінгу та керівниками напрямків. Звідси можна зробити висновок про те, що служба контролінгу займається здійсненням таких функцій, як оптимізація різних процесів, що відбуваються на підприємстві та раціональне використання ресурсів підприємства. В основному це стосується економіки підприємства та різних управлінських процесів, і охоплює системи управління та контролю.

Варто зазначити, що є різна думка щодо підпорядкування служби контролінгу. Загалом, можна сказати, що відповідь полягає у корпоративній структурі, а також у присутності структурованого управління та ступеня однорідності продукції. Також варто звернути увагу на вид підпорядкування контролерів за наявними напрямками. Якщо йдеться про лінійне

підпорядкування, то в даному випадку контролер підпорядковуватиметься безпосередньо самому керівнику підрозділу або тому, хто стоїть вище за нього за посадою. Якщо говорити про функціональне підпорядкування, то тут контролер підпорядковуватиметься контролеру вищого рівня, тобто керівнику напряму – функціонально. Ще одним варіантом є штабна структура управління. У такому разі контролер підпорядковуватиметься самому керівнику певного рівня управління.

Варто зауважити, що контролер не має можливості в прийнятті самостійних рішень, а повністю залежить від тієї команди, яка буде озвучена керівником. Начальник служби контролінгу має високий статус і є незалежним стосовно інших начальників служб. Можна говорити про наявність привілейованості служби контролінгу, оскільки інші служби стають обов'язковими у разі потреби надавати різного роду інформацію.

На основі специфіки підприємства відбувається визначення організаційної форми контролінгу. Впровадження служби контролінгу не завжди вітатиметься на підприємстві, і тому необхідно насамперед визначити ті труднощі, з якими можна зіткнутися надалі.

Розберемо основні чинники, що заважають впровадженню контролінгу для підприємства. Одним із тривалих процесів служить саме адаптування до процесу контролінгу. Як показує практика, найчастіше на становлення контролінгу йде 6 років. Якщо говорити про темпи застосування контролінгу, то тут можна побачити, як більшість учених свідчить про використання способу «планованої еволюції», ніж здійснювати шлях «малими кроками». Завдяки еволюційному способу відбувається подолання опору з боку персоналу, а також можна побачити як удосконалюється діяльність служби контролінгу, а права інших підрозділів не ущемляються, тут застосовується метод «від простого до складного».

Використання контролінгу передбачає застосування обмеженої кількості підрозділів, що надалі лише збільшується. Організація служби

контролінгу спочатку може складатися з невеликої кількості фахівців, які мають необхідну кваліфікацію та мають певні повноваження. Служба контролінгу виступає в ролі аналітичної служби, тобто відбувається забезпечення необхідної інформації, серед яких може міститися аналітичні звіти, кількість витрат тощо.

Після того, як підприємство збільшуватиме свої потужності, розширюватиметься, своє збільшення отримає і штат служби контролінгу. В даному випадку, для кожного цеху буде призначено свій контролер, який проводитиме функцію відстеження та оцінки показників у динаміці.

Розглянемо основні методи служби контролінгу у господарській системі підприємства (Дмитренко, 2019).

1. Формування системи планування. До її основних напрямів входять:
 - участь у процесах планування діяльності та постановка основних цілей та завдань підприємства;
 - розробка завдань щодо планування бюджету, визначення етапів у досягненні цілей та реалізації завдань, подальше їх впровадження в організаційний план підприємства.
2. Формування методики реалізації планування.
3. Визначення інформаційної бази планування. Незважаючи на участь у плануванні діяльності підприємства, служба контролінгу не має необхідних повноважень у реалізації запланованих заходів. У разі вся відповідальність перебуває у руках лінійних начальників.
4. Участь у створенні звітності підприємства. В даному випадку служба контролінгу займається такими процесами, як:
 - використання розробленої системи забезпечення необхідної інформації та звітності;
 - облік потреб керівного складу підприємства у розробці інформаційної основи;

- надання аналітичної частини отриманої інформації щодо визначення будь-яких змін від плану найбільш важливих показників діяльності підприємства;

- надання підсумкових результатів керівництву підприємства.

В основі функціональних обов'язків контролера входять такі заходи, як забезпечення контролю за досягненням планових показників, проведенням порівняльної характеристики одержаних та запланованих результатів показників, виявлення причин одержаних відхилень.

Уся отримана аналітична інформація повинна повністю автоматизуватися для усунення помилок. Оскільки служба контролінгу реалізує специфічний алгоритм збору інформації та використовує свою звітність, в штаті повинен перебувати такий фахівець, який відповідав би за автоматизацію діяльності служби. У цьому випадку йдеться про контролера-фахівця з інформаційних систем. Даний фахівець досить чітко має уявлення про документообіг того підприємства, в якому працює і тим самим може визначити завдання та способи автоматизації роботи контролінгової служби підприємства.

Одним із важливих напрямів у діяльності будь-якого підприємства є автоматизація та оптимізація процесів. Звідси випливає, що служба контролінгу займається також використанням автоматизації на робочих місцях. Варто зазначити, що служба контролінгу буде зайнята збільшенням ефективності діяльності фінансово-економічних служб за рахунок реалізації наряду розвитку та мети у процесах автоматизації. Головним завданням служби контролінгу є забезпечити оперативністю у збиранні та оцінці інформаційного потоку, який відображається у вигляді витрат підприємства.

Керівництво підприємства (серед яких генеральний директор, фінансовий директор та начальники відділів і цехів) повинно вчасно отримувати всю необхідну інформацію для прийняття раціональних

управлінських рішень, які зможуть запобігти наслідкам підприємства, що негативно позначаються на діяльності.

Аналіз вищесказаного підводить до найважливішої задачі служби контролінгу – забезпечення оперативного отримання повної та достовірної інформації про доходи і витрати підприємства. Час вирішення цієї задачі обмежений можливістю прийняття конкретних управлінських рішень для виправлення ситуації.

Таким чином, можна зробити наступні висновки. Фінансовий контролінг є процесом здійснення контролю, що охоплює різні галузі господарської діяльності підприємства. Контролінг має свою структуру, мету, завдання та функції, методи та інструменти. Якщо говорити про структуру фінансового контролінгу, то вона постає як система, де її елементами виступають моніторинг, інформаційне забезпечення і управлінський облік. Роль компонентів фінансового контролінгу полягає у виконанні таких напрямів, як діяльність підприємства та розуміння прибутковості, поділ завдань на певні цикли, а також організація стратегії та тактики підприємства. Фінансовий контролінг виконує дуже важливу функцію у системі управління діяльністю будь-якого суб'єкта господарювання.

Отже, важко переоцінити роль методів та інструментів фінансового контролінгу у фінансово-господарській діяльності підприємства. В Україні лише намічається процес запровадження контролінгу у діяльності підприємств різних галузей. В умовах соціально-економічної і політичної нестабільності, фінансової кризи і наслідків COVID-19, потреба у фінансовому контролінгу лише зростає, що спровокувало сплеск зацікавленості до аналізу фінансової діяльності підприємств. Однак, перед впровадженням методів і інструментів фінансового контролінгу, керівникам підприємств рекомендується попередньо аналізувати світовий досвід використання даного інструменту та методу його впровадження.

5.6. Вплив пандемії COVID-19 на підприємництво

в умовах воєнного стану

Умови функціонування малого підприємництва суттєво змінилися внаслідок військової агресії РФ та постпандемічної кризи після COVID-19, що негативно позначилися на діяльності підприємництва в цілому, та малого, зокрема, адже пріоритети розвитку суттєво змінились.

Дослідженню проблем сучасного стану та розвитку підприємництва в Україні, державної політики підтримки малого підприємництва та стратегій його розвитку присвятили свої роботи З. Варналій (2008), О. Вінник (2008), В. Виговська (2009), Т. Гейко (2022), В. Геєць (2008), С. Дрига (2009), Г. Лех (2011), С. Попов (2016), В. Щербина (2008) та ін.

Під впливом зовнішніх та внутрішніх чинників, спричинених карантинном та війною, трансформується філософія та умови функціонування суб'єктів господарювання. Підприємництво потребує державної підтримки, масштаби надання якої в нових умовах породжують суперечності у конкурентній, підприємницькій та інших сферах, що актуалізує необхідність поглиблення відповідних наукових досліджень.

Мета дослідження полягає в аналізі впливу пандемії COVID-19 на мале підприємництво в умовах воєнного стану та виявленні тенденцій його майбутнього розвитку.

Спалах коронавірусної інфекції COVID-19 (пневмонія нового типу) почався наприкінці грудня 2019 року. У мешканців міста Ухань провінції Хубей центрального Китаю виявили перші випадки пневмонії невідомого походження. Захворювання було пов'язане з місцевим ринком тварин та морепродуктів.

31 грудня 2019 року влада Китаю повідомила про спалах невідомої пневмонії у Всесвітню Організацію Охорони Здоров'я (ВООЗ).

30 січня ВООЗ визнала спалах нового коронавірусу надзвичайною ситуацією в області громадської охорони здоров'я, що має міжнародне значення.

11 лютого 2020 року захворювання отримало назву нової коронавірусної пневмонії – COVID-2019 (офіційна назва SARS-CoV-2).

За даними Міністерства фінансів України станом на 8 вересня 2022 року всього у всьому світі інфіковано 612 116 308 осіб, смертельні випадки 6 509 696 осіб, видужали 589 886 999 осіб, наразі хворіють 15 719 613 осіб (Загальна статистика, 2022). Якщо ж говорити про рівень захворювання в Україні, то за даними Міністерство охорони здоров'я України за період з 29.08 по 4.09 в Україні зафіксовано 16 155 нових підтверджених випадків коронавірусної хвороби COVID-19 (з них дітей – 2024, медпрацівників – 377): госпіталізовано – 3 868 осіб, летальних випадків – 44, одужало – 7 964 особи (Дані про захворюваність на COVID-19, 2022). Таке зростання кількості пацієнтів може сигналізувати про початок нової хвилі Covid-19, в зв'язку з чим неабиякого значення набуває досвід минулих років. За Гейко (2020) найбільшими ризиками для малого підприємництва України в умовах карантину були: зупинення діяльності, дефіцит ліквідності, зменшення споживчого попиту, розірвання ланцюгів створення доданої вартості й постачання, втрата внутрішнього ринку збуту, невизначеність на зовнішніх ринках, а також неготовність регуляторного середовища України до стимулювання динамічного розвитку підприємницького потенціалу.

Подолання цих ризиків вбачалось за такими напрямками:

1. Зменшення втручання державних органів у діяльність суб'єктів господарювання.

2. Вдосконалення податкової системи, щодо відповідності реаліям сьогодення.

4. Розширення можливостей зовнішньоекономічної діяльності.

5. Підвищення рівня цифровізації державних послуг та підприємницьких компетенцій, збільшення обсягів електронної комерції.

Проте, аналізуючи ситуацію, слід враховувати на скільки змінився світ після 24 лютого 2022 року. Закон України «Про затвердження Указу Президента України «Про введення воєнного стану в Україні» передбачає, що у зв'язку з військовою агресією російської федерації проти України запроваджено воєнний стан. Слід відмітити, що строк дії воєнного стану в Україні продовжувався чотири рази та триває й зараз. Досліджуючи поняття воєнного стану, слід звернутись до положень статті 1 Закону України «Про правовий режим воєнного стану», відповідно до якої, воєнний стан це особливий правовий режим, що вводиться в Україні або в окремих її місцевостях у разі збройної агресії чи загрози нападу, небезпеки державній незалежності України, її територіальній цілісності та передбачає надання відповідним органам державної влади, військовому командуванню, військовим адміністраціям та органам місцевого самоврядування повноважень, необхідних для відвернення загрози, відсічі збройної агресії та забезпечення національної безпеки, усунення загрози небезпеки державній незалежності України, її територіальній цілісності, а також тимчасове, зумовлене загрозою, обмеження конституційних прав і свобод людини і громадянина та прав і законних інтересів юридичних осіб із зазначенням строку дії цих обмежень.

Спробуємо з'ясувати, яким чином збройна агресія вплинула на підприємництво. За даними Опендатабот (українська компанія, що надає доступ до державних даних з основних публічних реєстрів для громадян та юридичних осіб) наведених на рисунку 5.7, з моменту повномасштабного вторгнення РФ в Україну було зареєстровано майже 150 тисяч нових суб'єктів підприємництва. З них 132 тисячі – це фізичні особи-підприємці, та понад 14 тисяч юридичних осіб. Аналізуючи динаміку, відмічається зростання реєстрацій суб'єктів підприємництва, зокрема, у серпні цифри

сягнули до 5 306 нових фізичних осіб-підприємців, що фактично перевищує дані за останній тиждень до вторгнення РФ – 5 231 (Опендатабот, 2022).

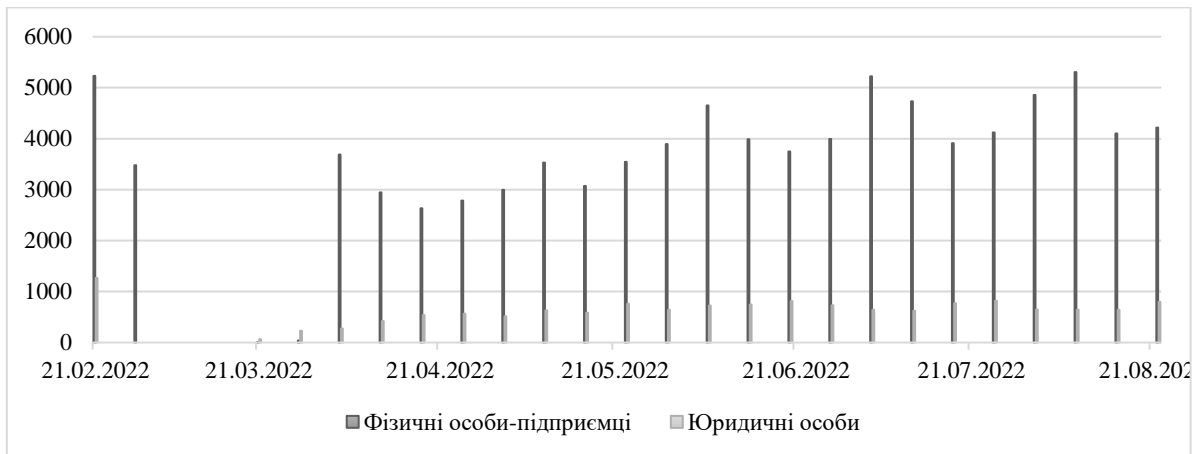


Рисунок 5.7 – Дані реєстрації юридичних осіб та фізичних осіб - підприємців з початку війни

Загалом з моменту поновлення роботи Єдиного державного реєстру (далі ЄДР) та можливості реєстрації нових суб'єктів господарювання на початку квітня було зареєстровано 132 тисячі фізичних осіб - підприємців. На даний момент в Україні працює 1,9 млн фізичних осіб - підприємців.

За час з 24 лютого помітно змінились й напрямки діяльності малого підприємництва це добре помітно на рисунку 5.8. Наприкінці серпня найбільше було зареєстровано фізичних осіб-підприємців у сфері роздрібної та оптової торгівлі, що становить 30% від усіх нових фізичних осіб-підприємців, зареєстрованих за півроку воєнного стану. У той час, як реєстрація фізичних осіб-підприємців, діяльність яких пов'язана з інформаційними технологіями стала менш привабливою та сдала лідируючі позиції. Аналізуючи ситуацію щодо реєстрації юридичних осіб, доцільно розглянути рисунок 5.9. Так, за півроку було зареєстровано понад 14 тисяч юридичних осіб. У топі за кількістю реєстрацій опинилися юридичні особи, що надають соціальну допомогу, займаються оптовою торгівлею та діяльністю громадських організацій.

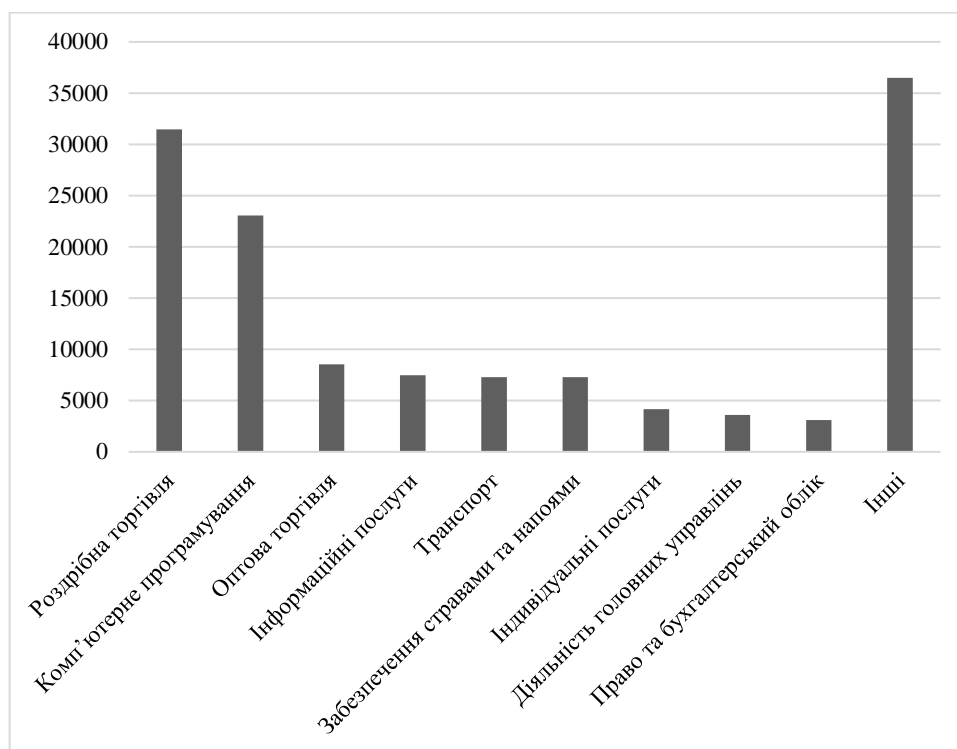


Рисунок 5.8 – Топ реєстрацій фізичних осіб-підприємців за напрямком діяльності

Але повернемося до подолання ризиків. То як відбувається зменшення втручання державних органів у діяльність суб'єктів господарювання? В цьому контексті, в якості прикладу можна навести законопроект «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законів України щодо забезпечення адміністрування податків, зборів та єдиного внеску під час дії воєнного стану» № 7720. Основна мета майбутнього Закону - наповнення дохідної частини бюджету. Для цього пропонується відновити податкові перевірки та строки здійснення заходів з погашення податкового боргу тощо. В пояснювальній записці акцентується увага на впровадженні змін, адже це необхідно для відновлення повноцінних перевірок з питань дотримання правил трансфертного ціноутворення, оподаткування доходів нерезидентів та перевірок нерезидентів (представництв нерезидентів), які

наразі носять глобальний характер у сучасному світі. Ініціатори законопроекту вважають, що запропоновані зміни дозволять збільшити ефективність застосування податкового законодавства, сприятимуть створенню умов для належного забезпечення функціонування економіки, а також належного наповнення дохідної частини бюджету за рахунок надходження податків. Проте, такі зміни можуть негативно вплинути на діяльність суб'єктів підприємництва створивши певну невизначеність та нові умови для корупційних ризиків з боку перевіряючих органів.

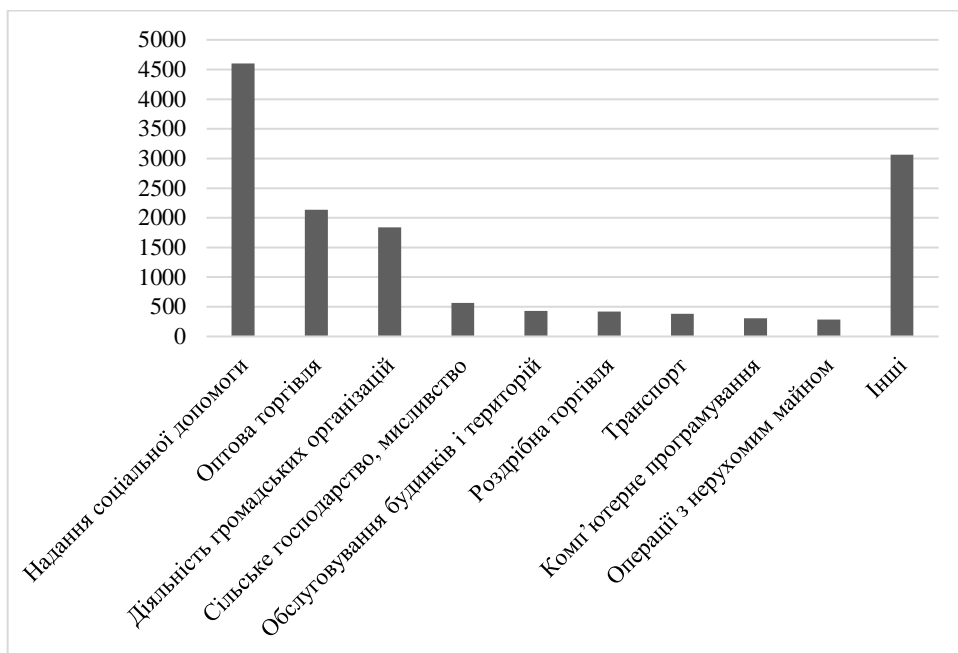


Рисунок 5.9 – Топ реєстрацій юридичних осіб за напрямком діяльності

Наступне на що хотілось би звернути увагу це вдосконалення податкової системи, щодо відповідності реаліям сьогодення. Наразі, Офісом президента спільно з Міністерством економіки готується податкова реформа. Реформа отримала назву – «10-10-10», адже пропонує зниження ставки ключових податків. Податки можуть змінитись наступним чином: податок на додану вартість 20%, та податок на доходи фізичних осіб (ПДФО) із поточних 18% знизитись до 10%. Податок на прибуток

підприємств також хочуть зменшити із 18% до 10%, а згодом взагалі відмовитись. Новелою є податок на виведений за кордон капітал – 10-15%. Не оминули автори реформи своєю увагою військовий збір, його пропонують підвищити вдвічі до 3% на час воєнного стану. Наявна пропозиція частково скасувати сплату Єдиного соціального внеску (наразі 22% від фонду оплати праці працівника). ЄСВ залишать лише для фізичних осіб-підприємців (сплачують 22% від мінімальної зарплати), які перебувають на системі єдиного податку. Ініціатори нової податкової моделі пропонують скасувати значну частину податкових пільг, що дозволить додатково залучити до бюджету близько 180 млрд грн та зробити систему стягнення податків більш справедливою. Серед ліквідованих пільг, зокрема, пропозиція підвищити ставки екологічного податку і ПДВ для фармпродукції та пального з 7% до 10%.

Такі зміни супроводжуватимуться посиленням відповідальності за порушення податкового законодавства та наданням Державній податковій службі доступу до інформації про банківські рахунки платників податків.

Реформа має свої переваги та недоліки, основним з яких є те, що в перший рік реформи може суттєво зрости дефіциту бюджету. До переваг відносять прозорість, простоту та зрозумілість, що за задумом розробників привабить інвесторів та допоможе повернути суб'єктів господарювання до нормальних умов функціонування. Проте, найбільш вдалим видається позиція Р. Кисляка (2022), який вважає, що для росту економіки можна дещо знизити податок на доходи фізосіб. Так, можна переглянути ставку податку на додану вартість, зокрема для населення можна було би, наприклад, зменшити податки на комунальні послуги. Підходів може бути багато. Пропонований нам підхід зі зниження податків – спрощений, але неправильний. Це призведе до нестачі коштів в бюджеті, а отже не буде можливості реалізовувати ті плани, які однозначно після війни у нас будуть.

Наступний напрям, на який вважаємо за необхідне звернути увагу це - розширення можливостей зовнішньоекономічної діяльності.

Безперечно, найбільше досягнення – це здобуття статусу кандидата на членство в ЄС. Це важливий політичний сигнал для України та серйозний стимул до реформ. Розблокування портів Одеси для «зернового коридору» – ще одна велика економічна перемога України. Вже близько 100 суден скористалося цим маршрутом. Автомобільні перевізники тепер зможуть скористатися перевагами «транспортного безвізу» з ЄС, а для всіх компаній, що ведуть зовнішньоекономічну діяльність, вже з жовтня запрацює «митний безвіз», що дозволить прискорити процедури та зменшити бюрократію.

Українська енергосистема була включена до об'єднаної енергосистеми Європи, що дозволило розпочати її експорт в країни ЄС. За оцінками Уряду, Україна зможе отримувати понад 70 млрд грн на рік від продажу електроенергії. Також вдалося скасувати перелік критичного імпорту та відповідні валютні обмеження, що дозволило відновити зовнішньоекономічну діяльність, також були відновлені операції на ринку капіталу (Двісті днів війни, 2022).

Підвищення рівня цифровізації державних послуг та підприємницьких компетенцій, збільшення обсягів електронної комерції – є одним із основних напрямів подолання постпандемічних кризових ризиків в умовах воєнного стану. В цьому аспекті, слід звернути увагу на Програму «Цифрова Європа» (Програма «Цифрова Європа», 2022). Ця програма надає фінансування для цифровізації країн Європи за різними напрямками. Зокрема, Україна завдяки цій програмі зможе пришвидшити відновлення економіки та цифрову трансформацію. Участь у Програмі наблизить Україну до Єдиного цифрового ринку ЄС. Розрахована програма до 2027 року. Слід відмітити обсяги програми, адже загальний фонд Програми «Цифрова Європа» становить 7,5 млрд євро в той час як для фінансування

проектів за вказаними та доступними для України напрямами буде доступно близько 6 млрд євро.

Для України доступні такі напрями:

Високопродуктивний комп'ютинг – 2,2 млрд євро. За цим напрямом фінансування можуть отримати проекти, які обчислюють великі масиви даних для рішень у сфері економіки, охорони здоров'я або оборонної промисловості.

Штучний інтелект, дані та хмарні послуги – 2,1 млрд євро. Цей напрям буде корисним для створення продуктів на базі штучного інтелекту для полегшення роботи підприємств, держадміністрацій або дослідницьких установ.

Цифрові навички (580 млн євро) – можливості для розвитку нових навичок у сфері інформаційних технологій.

Використання цифрових технологій в економіці та суспільстві – 1,1 млрд євро. Для проектів, що впроваджують цифровізацію у підприємстві або у сфері електронного урядування, охорони здоров'я, навколишнього середовища, освіти та культури, технологій Smart City.

Слід відмітити, що ЄС звільнив Україну від сплати внесків у 2021-2022 роках та надав знижку 95% на фінансові внески протягом 2023-2027 років, що є приємним бонусом.

Як бачимо, для України відкриваються широкі можливості в цифровій сфері.

Відмічаючи успіхи сучасної цифровізації, слід згадати, що у День Незалежності «Дія» запустила нову послугу – автоматичну реєстрацію товариства з обмеженою відповідальністю (далі – ТОВ) за 2 секунди.

Щоб зареєструвати ТОВ потрібно подати заяву на порталі «Дія». ТОВ автоматично відкривають, якщо заява відповідатиме всім умовам. Для цього необхідно авторизуватися на порталі Дія, заповнити заяву на реєстрацію ТОВ, підписати її електронним підписом.

Для довідки. Послугу реєстрації ТОВ із держреєстратором запустили ще в жовтні 2020 року. Відтоді нею скористалися близько 13 тисяч українців. Проте, зараз держреєстратора прибрано з процесу, щоб зекономити час.

Таким чином, можна стверджувати, що мале підприємництво є найбільш мобільною частиною економічної системи держави, яка виконує надважливі соціальні функції. При цьому будь які зрушення у динаміці функціонування малого підприємництва суттєво позначаються на результатах сталого розвитку, структурних змінах в економіці, безпеці держави. Тому мале підприємництво слід розглядати як соціальну базу економічних реформ і основу стабілізації економіки у постпандемічний повоєнний час. Завдяки особливостям, а також виявленим позитивним і негативним тенденціям розвитку мале підприємництво потребує активного захисту і підтримки з боку держави.

Зважаючи на важливість поліпшення умов для реалізації підприємницького потенціалу в умовах постпандемічно-повоєнної економічної кризи, необхідно і в подальшому проводити дослідження наявних перешкод для розвитку підприємництва України з метою визначення пріоритетів їх подолання для стимулювання сталого економічного розвитку.

5.7. Економічне планування та ризики інтеграційних процесів у корпоративному управлінні

Останніми роками проблеми активізації інтеграційних процесів у корпоративному секторі економіки викликають підвищену увагу як з боку науковців, так і практиків, що у значній мірі визначається масштабністю процесів глобалізації системи міжнародних економічних відносин.

Інтеграція акціонерних товариств (АТ) є складним і тривалим процесом, розгортання якого відбувається під впливом численних

внутрішніх і зовнішніх факторів середовища господарювання. У результаті здійснення даного процесу може бути створено корпоративне об'єднання, яке має функціонувати більш ефективно, стабільно та прибутково, ніж кожне з АТ, що утворюють об'єднання окремо. Запорукою досягнення такого роду мети є раціональний та обґрунтований відбір потенційних учасників корпоративного інтеграційного об'єднання (КІО), основу якого має складати прогнозування та оцінка результатів його діяльності. Визначення партнера охоплює всі сфери функціонування учасників інтеграційних процесів, особливо процесу планування.

Основні аспекти, принципи та планування інтеграційних процесів розглядалися в працях (Алексєєва, 2007, Барнетта, 2002, Бьорна, 2002, Гуцалюка, 2015, Бондар, 2018, Колісник, 2007, Маршалла, 2002, Мороз, 2007, Пилипенко, 2007, Попова, 2009, Фінкельштейна, 2006, Шермана, 1998 та ін.). Проте питання визначення сутності інтеграційної стратегії АТ та визначення її місця в системі стратегій акціонерного товариства є не досить дослідженими.

Метою дослідження є визначення сутності корпоративної інтеграційної стратегії, обґрунтування її місця в системі стратегій акціонерного товариства, а також розроблення підходів щодо формування корпоративної інтеграційної стратегії. Для досягнення поставленої мети в дослідження використовувалися такі методи: монографічний – для вивчення теоретичних основ здійснення інтеграційних процесів акціонерних товариств; системного аналізу – для обґрунтування послідовності формування та реалізації інтеграційної стратегії акціонерного товариства; аналізу і синтезу – для узагальнення складу факторів, що обумовлюють вибір стратегічних альтернатив розвитку АТ.

Інтеграція акціонерного товариства являє собою складний процес організаційних, структурних, функціональних та інших змін, що чинять вплив на всі боки діяльності акціонерних товариств, що утворюють КІО.

Здійснення інтеграційних процесів є важливим елементом загального процесу соціально-економічного розвитку акціонерного товариства. З цієї точки зору, інтеграційну стратегію АТ доцільно розглядати як сукупність стратегічних рішень, що визначають види взаємодію АТ з іншими товариствами або їх об'єднаннями. Основні положення корпоративної інтеграційної стратегії мають витікати та бути повністю погодженими з іншими аспектами стратегічного планування розвитку АТ. Відсутність такої узгодженості та відсутність необхідних знань у власників АТ та керівників, що відповідають за здійснення інтеграційних процесів, може призводити до використання суто екстенсивного підходу до створення КІО. При реалізації даного підходу у майже незмінному виді зберігається загально корпоративна стратегія АТ (учасників інтеграційного процесу) та їх організаційна структура, яка не є повністю придатною для такого роду розширення. У цьому випадку створення реалізується тільки за рахунок збільшення кількості робітників та підлеглих структур. Також досить часто результатом такого процесу стає утворення КІО, структура, яких не відповідає, навіть, загальним вимогам забезпечення економічної ефективності роботи.

Таким чином, формування інтеграційної стратегії АТ має виступати невід'ємним елементом управлінського процесу, спрямованого на зниження невизначеності та ризиків під час здійснення акціонерним товариством процесів інтеграційного типу. Якщо до системи стратегій акціонерного товариства не включена інтеграційна стратегія, то АТ досить часто діє «постфактум», тобто реагує на зміни оточуючого середовища після того як вони були здійснені. У свою чергу, формулювання та реалізація інтеграційної стратегії дозволяє акціонерному товариству передбачати можливий стратегії розвитку та здійснити корекцію своєї поведінки за потреби, тобто суттєво обмежити ризики під час інтеграції. Крім того, недостатнє охоплення всіх ключових аспектів реалізації інтеграційної

стратегії може викликати втрату основних клієнтів та співробітників, призвести до збільшення неконтрольованих та непродуктивних витрат, а отже в результаті стати причиною зниження вартості АТ та перешкодити розгортанню процесу інтеграції у цілому. З іншого боку, успішність проведення інтеграції залежить від вдалої реалізації унікальних можливостей, що з'являються в результаті інтеграції економічних та соціальних систем різних акціонерних товариств.

Формування програми розвитку АТ повинно включати до себе детальний розгляд усіх типів розвитку, починаючи з внутрішнього та закінчуючи утворенням конгломератів та процесами злиття-поглинання. Ці процеси пов'язані один з одним та потребують узгодження між собою. Таким чином, навіть якщо акціонерне товариство не втілює агресивну інтеграційну стратегію, необхідною умовою сталого та прогнозованого розвитку є включення до стратегічного плану можливості інтеграції.

Процес формування інтеграційної стратегії починається одночасно з розробкою загально корпоративної стратегії.

На думку автора, послідовність формування інтеграційної стратегії акціонерного товариства (рис.) складається з шести основних етапів: формулювання загально корпоративної стратегії АТ, його мети та цілей; аналізу умов діяльності АТ; визначення варіанту розвитку та типу КЮ; визначення партнера для утворення КЮ; планування процесу інтеграції та аналіз загального плану реалізації інтеграційних процесів (Гуцалюк, 2018, Алексєєва та ін., 2007).

У рамках першого етапу здійснюється формулювання загально корпоративної стратегії акціонерного товариства, визначаються пріоритети діяльності та формуються цілі, яких бажано досягти. Необхідною умовою для цього є проведення аналізу умов діяльності акціонерного товариства, в ході якого дається оцінка поточного стану та перспектив розвитку внутрішнього середовища (економічного потенціалу) і зовнішнього

оточення АТ, здійснюється зіставлення їхніх характеристик та визначаються можливі наслідки впливу перетворень зовнішніх факторів на стратегічні позиції товариства. При цьому слід зазначити, що трансформації зовнішнього оточення можуть суттєво відрізнятися за ознаками спрямованості, інтенсивності, передбачуваності, часового інтервалу впливу та ін. Внутрішнє середовище АТ також є неоднорідним, його складові здатні демонструвати досить різну реакцію на зміну ринкових умов. Основним критерієм диференціації внутрішнього середовища з цієї точки зору є стійкість, тобто спроможність елементів внутрішнього середовища та зв'язків між ними зберігати певний визначений рівень стабільності (незмінності складу та структури) під впливом трансформацій зовнішнього середовища. Міра стійкості пов'язана зі ступенем інтенсивності, характером та спрямованістю зовнішнього впливу, при якому не виникає необхідність у проведенні внутрішніх перетворень і підтримується певний рівень внутрішньої ефективності (для збереження і розвитку адаптивних властивостей).

У ході операційного управління корпоративними інтеграційними об'єднаннями (КІО) виникає ряд управлінських задач, що є характерними саме для процесів корпоративної інтеграції. Виникнення такого роду специфічних завдань більшою мірою є характерним для корпоративних інтеграційних об'єднань, що були утворені без належної оцінки необхідності такої інтеграції та розробки ефективної організаційної структури КІО. До складу зазначених особливостей слід віднести наступні (Гуцалюк, 2015, Попов, 2009):

1. Одержання, аналіз і використання необхідної для управління інформації. Через велику кількість проектів, а також, внаслідок наявності досить складної організаційної та економічної структури корпоративного інтеграційного об'єднання (особливо – диверсифікованого) виникає надлишок інформації, яка надходить із всіх напрямків і рівнів у різних

вимірювальних системах. Зіставити та достовірно інтерпретувати одержані відомості досить часто майже неможливо. У результаті виникає необхідність вести подвійний, потрійний, або навіть більш ускладнений, облік, що створює труднощі при складанні оперативних балансів по напрямках і, як наслідок, робить дуже складним прийняття тактичних і стратегічних рішень.

2. Дублювання деяких управлінських функцій. Завдяки багатофункціональності складових елементів КІО виникає необхідність дублювання функції обліку й контролю в кожній бізнес-одиниці КІО. Таке дублювання збільшує витрати на утримання адміністративно-управлінського персоналу, але, як правило, не дозволяє реалізовувати більшість управлінських функцій із задовільним рівнем результативності.

3. Труднощі оцінки ефективності роботи окремих напрямків. Виникнення зазначених труднощів обумовлено тим фактом, що діяльність корпоративного інтеграційного об'єднання може бути достатньо прибутковою, навіть, у випадку неефективної діяльності окремих підрозділів (учасників) КІО, внаслідок наявності складної системи фінансових потоків всередині об'єднання. Консолідація результатів роботи різних учасників (як прибуткових, так і збиткових) ускладнює визначення джерел формування позитивних фінансових результатів роботи КІО, створює труднощі в процесі ухвалення рішень відносно підвищення ефективності діяльності об'єднання.

4. Відцентрові тенденції всередині КІО. Досить поширеною може бути ситуація, коли окремі підрозділи КІО намагаються дотримуватися тільки власних (локальних) інтересів під час операційної діяльності – на шкоду вирішенню загальнокорпоративних завдань. Поширення такого роду тенденцій здатне призводити до зниження загальної ефективності діяльності КІО в цілому.

5. Ризики, пов'язані із можливою опортуністичною поведінкою працівників окремих підрозділів КІО, обумовленою децентралізацією управління всередині об'єднання або можливостями отримання (на формальних або неформальних засадах) автономних повноважень керівниками цих підрозділів. Складність наскрізного фінансового контролю й велика кількість підрозділів можуть створювати сприятливе середовище для корисливого поводження персоналу на всіх рівнях управлінської ієрархії.

Така ситуація здатна призводити до появи внутрішніх ризиків зловживань, через які, в свою чергу, ускладнюється як підвищення результатів господарювання, так і, наприклад, залучення зовнішніх інвестицій у розвиток КІО.

Вирішення зазначених проблем можливо тільки на основі комплексного дослідження діяльності корпоративного інтеграційного об'єднання та визначення механізму формування результатів його роботи. Отже, проведення комплексного аналізу ефективності діяльності корпоративного інтеграційного об'єднання має складатися з двох блоків: загальний аналіз ефективності діяльності КІО; аналіз синергійного ефекту, що утворюється в межах КІО.

Загальний аналіз ефективності діяльності КІО здійснюється за допомогою системи показників, склад якої пропонується визначати на основі побудови матриці базисних досліджень. Стовпці матриці формують складові аналізу (структура, динаміка, обсяг і ін.), а рядки – напрямки аналізу (акціонерна власність, корпоративна власність, продукція, ринок, джерела інвестицій, сфери діяльності, ефективність, синергія тощо). Матриця аналізу КІО представлена у табл. 5.2.

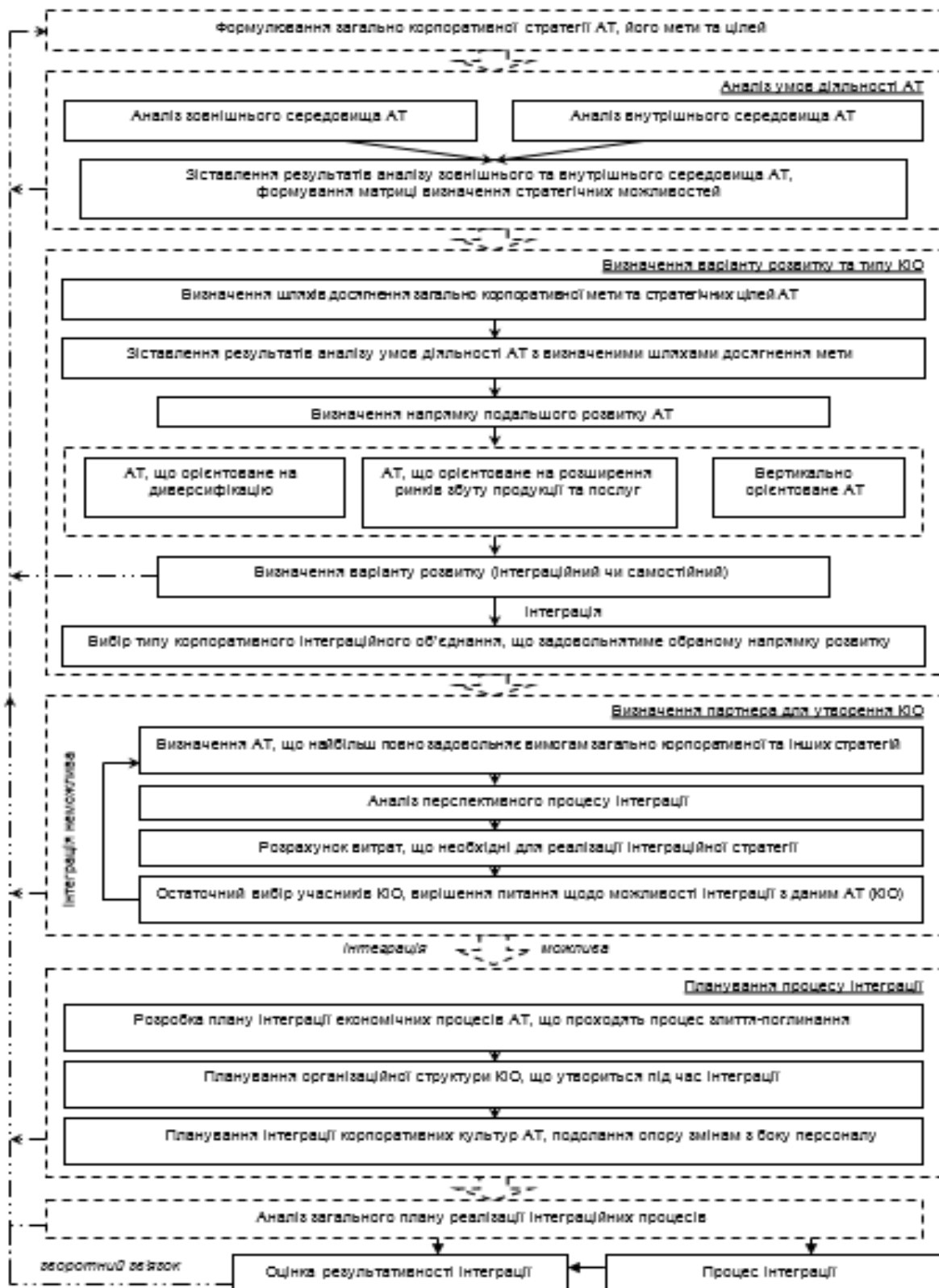


Рисунок 5.10 – Послідовність формування та реалізації інтеграційної стратегії акціонерного товариства (побудовано з використанням (Гуцалюк, 2015, Гуцалюк, 2018))

На основі даних такої матриці може бути здійснено подальше дослідження із застосуванням методів факторного аналізу та інших. Таким чином, система показників, формування якої здійснюється на запропонованій основі, здатна дозволити не тільки здійснювати моніторинг, але й відслідковувати динаміку й структуру показників. Крім того, сформована таким чином система показників дозволяє також довільно розширювати саму систему показників та корегувати її для використання в різних КІО.

Таблиця 5.2 – Матриця аналізу КІО

		Складові аналізу		
		Аналіз структури	Аналіз динаміки	Аналіз об'єму
Напрямки аналізу	Акціонерна власність	Структура та склад акціонерів; структура та склад власності; структура пакетів власності.	Динаміка капіталу; динаміка вартості об'єктів власності; прогноз курсової вартості.	Величина акціонерного капіталу; ринкова вартість майна.
	Продукція	Види продукції та їхня частка в продуктовому портфелі КІО; структура витрат по видах продукції.	Динаміка обсягів виробництва; динаміка часток у продуктовому портфелі.	Обсяг виробництва й реалізації продукції; обсяг витрат на виробництво.
	Ринок	Структура ринку, частка ринку; структура споживачів.	Динаміка збуту; динаміка часток ринку; динаміка продажів.	Обсяг збуту; обсяг угод.
	Фінанси	Структура дебіторської й кредиторської заборгованості; структура капіталу.	Динаміка заборгованостей; динаміка фінансових показників.	Обсяг запозичень; обсяг активів; капітал; обсяг інвестицій.

Необхідно також враховувати, що в сучасних економічних умовах, які визначаються поглибленням кризових явищ у розвитку національного господарства, довгострокове прогнозування діяльності корпоративного інтеграційного об'єднання може здійснюватися тільки на основі використання розгорнутої системи показників, що описують різні аспекти його діяльності, розмаїття цілей та інтересів учасників об'єднання.

Під час аналізу ефективності діяльності АТ та КІО майже найчастіше використовуються переважно фінансові показники, що суттєво обмежує управлінський потенціал регулювання розвитку об'єднання. Для вирішення завдань стратегічного управління КІО необхідною є оцінка більш широкого кола аспектів діяльності об'єднання – як на локальних рівнях (в межах окремих АТ), так і в загально корпоративному масштабі. Отже, необхідним є аналіз не тільки результату діяльності КІО, але й визначення ефективності реалізації способу досягнення цього результату, тобто оцінка й узагальнення результатів реалізації стратегії АТ. Така оцінка стає можливою тільки у випадку чіткого визначення стратегії, місії та цілей АТ або КІО, формалізації їх у чітко визначених термінах.

Проте надзвичайно актуальним є конкретизація та оптимізація напрямків проведення аналізу, оскільки необґрунтоване зростання його обсягів може призвести до значного збільшення часу, що є необхідним для проведення такого аналізу. Обмеження при його проведенні, в свою чергу, здатне обумовити ускладнення або навіть повну неможливість прийняття адекватних та ефективних рішень керівництвом АТ (КІО) на основі даних такого аналізу.

Для здійснення аналізу діяльності КІО, необхідним є проведення аналізу ступеню інтеграції різних напрямків діяльності всередині КІО. Такий аналіз доцільно проводити по різних напрямках взаємодії учасників корпоративного інтеграційного об'єднання: інтеграція виробничих потенціалів учасників КІО; інтеграція фінансового та виробничих потенціалів різних акціонерних товариств – учасників корпоративного інтеграційного об'єднання; інтеграція наукових потенціалів учасників КІО. Загальна характеристика коефіцієнтів, що пропонуються для такого аналізу наведена у табл. 5.3.

Аналіз результатів розрахунку вищезазначених коефіцієнтів дозволяє дати оцінку взаємодії окремих напрямків діяльності корпоративного

інтеграційного об'єднання. Такий аналіз дозволяє зробити висновки, як з боку інтеграції капіталу різних напрямків діяльності КІО, так і з боку інтеграції процесів діяльності.

Необхідно зазначити, що після проведення загального аналізу діяльності КІО та розрахунку всіх вищезазначених коефіцієнтів, можна зробити висновки щодо подальшого існування корпоративного інтеграційного об'єднання, необхідності коригування стратегії розвитку КІО, зміни загального профілю діяльності тощо.

Також результати аналізу умов діяльності акціонерного товариства та визначення головних ключових факторів реалізації конкретної стратегії дає можливість формування конкретних стратегічних планів щодо здійснення інтеграційних процесів, до складу яких входять наступні елементи (Пилипенко, 2007, Burn et al., 2002):

- 1) комплекс бажаних якісних та кількісних параметрів акціонерного товариства, досягнення яких є метою загально корпоративної стратегії АТ;
- 2) принципи, правила та норми погодження інтересів учасників інтеграційних процесів;
- 3) способи і форми регулювання здійснення інтеграційних процесів, які мають переважно використовуватися при реалізації інтеграційної стратегії;
- 4) принципи, правила та норми вибору джерел фінансування інтеграційного розвитку;
- 5) принципи, правила та норми визначення партнерів для утворення корпоративного інтеграційного об'єднання.

Таким чином, результатом цього етапу є визначення варіанту подальшого розвитку акціонерного товариства та, у випадку вибору інтеграційного розвитку – формування деяких стратегічних рекомендацій щодо принципів, правил та послідовності розвитку шляхом здійснення інтеграційних процесів.

Таблиця 5.3 – Характеристика показників оцінки глибини інтеграції учасників КІО

Групи показників	Назва показника	Умовне позначення	Характеристика
Коефіцієнти інтеграції промислових потенціалів	Внутрішнього постачання	$K_{ПРОМ.}^{ПОСТАЧ.}$	Показує частку продукції, що виробляється для внутрішнього споживання в межах КІО
	Внутрішнього обміну	$K_{ПРОМ.}^{КЛІЬК.}$	Показує частку АТ – учасників КІО, що задіяні для виробництва продукції, що споживається в межах КІО
	Залучення виробничих потужностей	$K_{ПРОМ.}^{ВИР.ПОТУЖН.}$	Указує на те, яка частина виробничих потужностей задіяна для виробництва продукції, що орієнтована на внутрішнє споживання
	Участі в капіталі	$K_{ПРОМ.}^{КАПИТАЛ}$	Характеризує ступінь участі в капіталі різних учасників КІО, за винятком перехресного володіння акціями
	Взаємної участі в капіталі	$K_{ПРОМ.}^{ВЗАЄМН.}$	Характеризує ступінь взаємного проникнення в капіталі один одного різних учасників КІО
Коефіцієнти інтеграції наукових потенціалів	Внутрішнього використання НДДКР	$K_{НДДКР}^{ЧАСТКА}$	Характеризує ступінь реалізації НДДКР всередині КІО
	Обсягів НДДКР, що було освоєно	$K_{НДДКР}^{ВИРОБН.}$	Показує ступінь забезпеченості виробництва внутрішніми НДДКР
	Участі в капіталі НДІ	$K_{НДДКР}^{КАПИТАЛ}$	Характеризує рівень участі інших учасників КІО в капіталі учасників, що проводять НДДКР
Коефіцієнти інтеграції промислового та фінансових потенціалів	Участі в фінансовому капіталі	$K_{ФІН.}^{КЛІЬК.}$	Показує те, на скільки не фінансові учасники КІО беруть участь у капіталі фінансових учасників
	Внутрішнього фінансування	$K_{ФІН.}^{ОБСЯГ}$	Характеризує ступінь забезпеченості не фінансових учасників КІО коштами фінансових учасників КІО
Коефіцієнти інтеграції промислового та фінансових потенціалів	Участі не фінансових учасників у капіталі фінансових	$K_{ФІН.}^{\Phi-H}$	Характеризують ступінь участі фінансових та не фінансових учасників КІО в капіталі один одного
	Участі фінансових учасників у капіталі не фінансових	$K_{ФІН.}^{H-\Phi}$	
	Внутрішнього контролю	$K_{ФІН.}^{КОНТРОЛЬ}$	Показує ступінь контролю фінансовими учасниками КІО не фінансових

Зіставлення загально корпоративної стратегії, та аналізу зовнішнього і внутрішнього середовища дозволяє визначити конкретні джерела синергійних ефектів, що необхідні для розвитку АТ та встановити ймовірність їх досягнення. Забезпечення формування усіх можливих бажаних синергійних ефектів та отримання КІО з ідеальними показниками, є часто неможливим. Це обумовлено принципом оптимальності В. Парето, який полягає у ефективній економічній системі та неможливості зробити поліпшення без відповідного погіршення інших параметрів даної системи. Таким чином, досягнення одночасно всіх синергійних ефектів, що є бажаними згідно із загально корпоративною стратегією є неможливим. Це обумовлено різними напрямками їх можливого отримання, протиріччями між ними, недостатністю ресурсів для одночасної реалізації всіх бажаних ефектів, та невідповідністю деяких з синергійних ефектів до обраної загально корпоративної стратегії та визначених пріоритетів розвитку (Sherman та ін. 1998). Тому загальний синергійний ефект не буде просто підсумком всіх бажаних ефектів. Взаємозв'язок цих ефектів визначається функцією, значення якої буде змінюватися зі зміною її складових.

Проте, такий ефект є максимально прогнозованим, що може бути отриманий під час реалізації всіх заходів, які передбачені інтеграційною стратегією акціонерного товариства.

Все вищезазначене стосується окремих бізнес-стратегій акціонерного товариства або корпоративного інтеграційного об'єднання у цілому. Слід відмітити, що під час діяльності, АТ чи КІО може мати декілька різних бізнес стратегій, які можуть перешкоджати одна одній. Тому важливим питанням є оптимізація бізнес-портфелю корпоративного інтеграційного об'єднання, яке утворюється. На цьому етапі необхідно сформувати певний реєстр синергій, що необхідні для досягнення раніше сформульованих стратегічних результатів. До нього необхідно включити всі синергійні ефекти, отримання котрих є необхідним для подальшого розвитку АТ та є

узгодженими з загальною корпоративною стратегією. Під час відбору таких можливих синергій необхідно враховувати результати аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища АТ. Це необхідно для того, щоб виключити синергії, які не можуть бути досягнуті акціонерним товариством завдяки певним особливостям самого АТ або його оточуючого середовища.

По кожному необхідному стратегічному результату формуються висновки щодо загальної можливості його досягнення з використанням наведених синергійних ефектів та певних труднощів, що може спіткати акціонерне товариство. По кожному стратегічному ефекту також формуються висновки щодо можливості його реалізації з відмітками щодо загальних особливостей такого ефекту.

На наступному етапі (відбір потенційних учасників інтеграційного процесу) визначаються можливості інтеграції АТ з іншими суб'єктами господарювання або з певними корпоративними інтеграційними об'єднаннями на питання отримання визначених синергій, проводиться відбір, що найбільш задовольняє вимогам формування такого роду синергій.

Узагальнення перспектив інтеграції передбачає проведення комплексного аналізу, який складається з аналізу, власне, процесу утворення об'єднання; передбачуваних результатів утворення КІО та ризиків проведення інтеграційних процесів. На цьому етапі також проводиться розрахунок можливих витрат на реалізацію інтеграційної стратегії, після чого проводиться остаточна перевірка обраного кандидата за наведеними нижче параметрами (Попов, 2009, Burn et al., 2002):

1. Стратегія розвитку.
2. Масштаб операцій та обсяги ділового обороту.
3. Поточні клієнти.
4. Потенційні клієнти.
5. Організаційна структура.
6. Системи управління.

7. Кадрова політика.

8. Корпоративна культура.

Оцінку стану корпоративної культури необхідно проводити по трьох основних напрямках: якісна характеристика корпоративної культури; сила корпоративної культури; відношення керівництва до корпоративної культури. Кожний з основних напрямків аналізу корпоративної культури припускає певні стадії. Протягом вивчення якісної характеристики корпоративної культури необхідно провести оцінку наступних питань: матеріальне ділове оточення, символіка АТ; поведінка співробітників; цінності, що декларуються, норми та правила, регламенти (місія та цілі АТ, принципи поведінки та корпоративні цінності, внутрішні регламенти акціонерного товариства) (Бондар та ін., 2018, Попов, 2009).

Під час аналізу сили корпоративної культури необхідно визначити наявність домінантної культури та наявність субкультур, їхню кількість та взаємовідношення, наявність протиріч.

У свою чергу, аналіз відношення керівництва до корпоративної культури передбачає визначення позиції менеджменту АТ стосовно корпоративної культури, вплив менеджменту на культуру та інструменти такого впливу.

Не менш важливо приділити увагу культурним відмінностям акціонерних товариств, що об'єднуються. На даний момент вітчизняні товариства знаходяться на дуже різних стадіях розвитку, використовують різний стиль та культуру керування. Проблема культурної невідповідності між майбутніми учасниками КІО часто стає однією з причин втрати спеціалістів акціонерних товариств, які об'єднуються, що може не тільки припинити процес інтеграції, а також призвести до складнощів подальшого функціонування окремих АТ. Все це обумовлює необхідність формулювання образу КІО та проінформувати всіх співробітників.

9. Структура власності. Необхідно з'ясувати кому належать акції, які

наміри інших акціонерів. Так само важливо з'ясувати відносини між міноритарними акціонерами. Підчас формування інтеграційної стратегії слід враховувати те, що акціонери, які мають невеликі пакети акцій можуть об'єднуватися для протидії небажаному, з їхньої точки зору, об'єднанню.

10. Перевірка легітимності приватизації. Підчас інтеграції вітчизняних акціонерних товариств, що сформувалися ще за радянських часів є перевірка легітимності приватизації. Частина акцій може бути не зареєстрована, а реєстр, всупереч закону може знаходитися не у незалежного реєстратора, а на самому підприємстві. Іноді деякі пункти статуту суперечать законодавству та, завдяки цьому, є недійсними.

11. Преференції. Також слід з'ясувати наявність будь-яких преференцій у конкурентів з боку місцевої влади. У цьому випадку інтеграція може бути не вигідною.

12. Фінансова оцінка кандидата. На цьому етапі проводиться оцінка вартості АТ, з яким планується проводити інтеграцію, із застосуванням показників, що характеризують як внутрішню так і зовнішню складову умов діяльності АТ. Слід враховувати також, що акціонерне товариство може мати серйозні борги, що фактично знецінюють корисний ефект від інтеграції з ним. Також можуть мати місце зобов'язання, що заважають діяльності (наприклад, ексклюзивний договір з дистриб'ютором, по якому акціонерне товариство зобов'язане поставляти йому велику частину продукції за пільговою ціною). Так само важливо вивчити борги, штрафи, пені, неустойки, що має АТ. Таким чином, важливо визначити динаміку таких показників як: маржинальний, балансовий та чистий прибуток АТ; структура собівартості продукції; заборгованість; понаднормативні запаси; показники, що характеризують обертання грошей; структуру заробітної платні; продуктова структура.

Висновки по всіх етапах даного аналізу розглядаються спільно. Після цього приймається рішення про привабливість або непривабливість даного

акціонерного товариства як учасника інтеграційних відносин, про продовження роботи з даним АТ можливості чи необхідності більш глибокого аналізу.

Отже, визначення партнера для утворення КІО являє собою відбір певних АТ з чіткими оптимальними характеристиками, що мають сприяти досягненню стратегічних цілей ініціатора процесу інтеграції – у випадку об'єднання даних акціонерних товариств. Послідовності формування інтеграційної стратегії акціонерного товариства є визначення конкретного кандидату на утворення КІО, інтеграція з яким узгоджена із загальнокорпоративною стратегією акціонерного товариства та синергія від об'єднання з яким буде максимальною. Після цього досягається первинна домовленість по вартості угоди, її структурі та ініціюється процес інтеграції, у тому числі – проводяться переговори з антимонопольними органами, відбувається внутрішня підготовка до інтеграційного процесу, здійснюється оцінка розміру і джерел синергій.

Ефект синергії збільшує доходи та підсилює грошові потоки корпоративного інтеграційного об'єднання. В загальному вигляді величина синергійного ефекту, що утворюється всередині КІО, буде визначатися відповідно до формули так:

$$C_n = (D(PN)_n + D(PA)_n + (EE)_n) - (DI_n + DT_n + I_0), \quad (5.1)$$

де n – розрахунковий період; C_n – загальний синергійний ефект; $D(PN)_n$ – розрахунковий додатковий прибуток від розширення масштабів діяльності; $D(PA)_n$ – розрахунковий додатковий прибуток від зниження ризику за рахунок диверсифікованості діяльності КІО; $(EE)_n$ – економія поточних виробничих витрат; DI_n – додаткові інвестиції на реконструкцію й розширення; DT_n – приріст (економія) податкових платежів; I_0 – інвестиції

в момент поглинання.

Метод розрахунку синергійного ефекту може корегуватися в залежності від типу утвореного КІО та мотивів його утворення. Після завершення певного проміжку часу та при необхідності проведення аналізу синергійного ефекту, неодмінним є вираховування ставки дисконту. Такий синергійний ефект буде розраховуватися за формулою:

$$C_t = \sum_{t=1}^T \frac{\Delta CF_t}{(1+r)^t}, \quad (5.2)$$

де ΔCF_t – різниця до моменту t між грошовими потоками консолідованої фірми й суми грошових потоків кожної компанії окремо; r – математичне очікування коефіцієнта дисконтування, розраховане з урахуванням планованої норми рентабельності на власний капітал компанії, що не була ініціатором процесу інтеграції.

Збільшення грошових потоків слід визначити за формулою:

$$\Delta CF_t = \Delta R_t - \Delta C_t - \Delta T_t - \Delta I_t, \quad (5.3)$$

де ΔR_t – збільшення доходів від інтеграції; ΔC_t – збільшення витрат, ΔT_t – збільшення податкових відрахувань, ΔI_t – збільшення додаткових інвестицій в оборотний капітал та основні засоби.

Ґрунтуючись на даній формулі, є можливість розділити джерела появи синергії на чотири основні категорії: збільшення доходів, зменшення витрат, скорочення податкових відрахувань і зменшення додаткових інвестицій, та основі чого, при необхідності, провести факторний аналіз для виявлення ступені досягнення визначеної стратегії, цілей інтеграції та, у разі можливості, виявити резерви збільшення синергійного ефекту (Пилипенко, 2007).

Звідси випливає, що здійснення інтеграційних процесів є важливим елементом загального процесу соціально-економічного розвитку акціонерного товариства. Основні положення інтеграційної стратегії акціонерного товариства мають витікати та бути повністю погодженими з іншими аспектами стратегічного планування розвитку АТ. Формування інтеграційної стратегії АТ є невід'ємним елементом зниження невизначеності та ризиків під час здійснення акціонерним товариством процесів інтеграційного типу. Послідовність формування інтеграційної стратегії АТ складається з шести основних етапів: формулювання загально корпоративної стратегії АТ, його мети та цілей; аналіз умов діяльності АТ; визначення варіанту розвитку та типу КІО; визначення партнера для утворення КІО; планування процесу інтеграції та аналіз загального плану реалізації інтеграційних процесів.

Отже, завдання відбору АТ складається у оптимізації чітких параметрів АТ, для здійснення продуктивного інтеграційного процесу. Для вирішення даної задачі пропонується використання методу генетичного алгоритму.

Напрямами подальших досліджень у даній сфері слід вважати обґрунтування методичних підходів щодо аргументації вибору партнерів для утворення КІО з використанням методу генетичного алгоритму.

Розділ 6. Соціальні аспекти впливу пандемії COVID-19

6.1. Особливості формування економічної нерівності під впливом COVID-19 та заходи державної фінансової політики щодо її подолання в Україні

Коронакриза стала викликом для світової спільноти та своєрідним тестом для перевірки ефективності функціонування низки різних інституцій, а подекуди і окремих систем організації життєдіяльності країн чи їх об'єднань. Запровадження карантинних обмежень, локдаунів та ізоляцій спровокували вимушену зупинку досить значної частини економічної системи, що не могло не позначитись на структурі та обсягах доходів населення, вплинули на зміни фінансового стану домогосподарств і, як наслідок, створили передумови для поглиблення соціального розшарування та зростання економічної нерівності.

Важливість розгляду питань економічної нерівності у системі відбудови та розвитку держави, пов'язана з безпосередньою кореляцією впливу даного явища на соціальні настрої у суспільстві та негативним потенціалом тиску на економічний та соціальний розвиток у разі поглиблення розшарування населення держави за доходами. Окремо слід зазначити, що прояв економічної нерівності не є суто відособленим явищем, адже зазнає як впливу факторів неекономічного походження, так і обумовлює напрями загальної політики боротьби з бідністю та забезпечення соціально-економічного розвитку держави та суспільства.

Економічну нерівність відносять до найбільш досліджуваних форм соціальної нерівності та пов'язують з відмінностями щодо розподілу економічних активів і доходів між групами домогосподарств або окремими людьми (Маркіна та ін., 2019).

Поряд з тим, Е. Лібанова (2016) наголошує на виокремленні також політичної, етнокультурної та соціальної нерівності. Вчена зазначає, що

первинним видом нерівності є саме економічна нерівність, «найбільш очевидним проявом якої є нерівність за доходами – спричиняє нерівність у доступі до основних соціальних благ, ресурсів, до реалізації основних прав».

В. Опалько (2018) використовує класифікацію ЮНЕСКО, відповідно до якої наводить такі прояви нерівності як, соціальна, культурна, політична, екологічна освітня, просторова та економічна. Під останньою розуміється «відмінності між рівнями доходів, рівнем життя, активів, багатства, капіталу та інших стандартів, включаючи нерівність у працевлаштуванні».

З розподілом доходів, економічну нерівність також пов'язує О. Демкович (2015), зокрема наводить тлумачення економічної нерівності як «відмінність між людьми і окремими групами людей за величинами одержуваних ними доходів і накопиченого майна». Хоча дослідниця акцентує увагу на причинах нерівного розподілу доходів, зокрема це відмінності у здібностях людей, рівні освіти і професійної підготовки працівників, таланті, зв'язках тощо, проте наголошує, що «нерівність доходів не є наслідком нерівності у продуктивності праці» і головною причиною визначає саме існування ринкового механізму, який створює нерівність «у розподілі на основі приватної власності на засоби виробництва, а також правових норм, які її закріплюють» (Демкович, 2015).

У науковій літературі зустрічається підхід, відповідно до якого розглядається економічний характер соціальної нерівності, який включає нерівність життєвих шансів, нерівність людського потенціалу (доступ до освіти та медицини) та безпосередньо економічну нерівність, а саме диференціацію доходів та майнове розшарування (Андріїв & Шупрудько, 2019).

Узагальнюючи викладене вище, доцільно зробити висновок, що не зважаючи на пропозиції авторів щодо тлумачення сутності економічної

нерівності та особливостей пропонуванних підходів, науковці, у переважній своїй більшості, розглядають економічну нерівність з чіткою прив'язкою до рівня доходів або капіталу, що знаходиться у власності.

Поряд з тим, взаємопроникнення сфер та напрямів реалізації людського життя, дають змогу говорити про те, що розгляд економічної нерівності не може відбуватись як відособлений прояв, а є як наслідком, так і джерелом впливу на зміну сукупного розуміння соціальної нерівності у суспільстві в цілому, проте, економічна нерівність формує певний вихідний доступний базис для економічної науки, що дає змогу певного порівняння та виміру стану нерівності у суспільстві.

Отже, оцінювати стан зміни економічної нерівності доцільно як безпосередньо використовуючи показники, що прямо характеризують економічну нерівність тобто безпосередньо пов'язанні з доходами та капіталом населення, так і узагальнені характеристики стану соціальної нерівності, що підпадає та формується під впливом соціально-економічних змін у суспільстві, у конкретного досліджуваного індивіда або соціального прошарку (групи). Розгляд саме у площині соціально-економічної трансформації обумовлено тим, що можливості розвитку істотно залежать від економічної компоненти, хоча не виключають факт неекономічного походження (талант, здібності, родина тощо).

До показників, що дають змогу оцінити соціальну нерівність через призму економічної складової відносять показники індексу щастя та індексу людського розвитку. Що стосується критеріїв виміру та дослідження економічної нерівності, то їх науковці пропонують розглядати з позиції доходів, споживання та багатства (Опалько, 2018). Поряд з тим, проведення оцінювання змін економічної нерівності не можливо та недоцільно здійснювати без аналізу тих процесів, що мають місце у навколишній реальності та суспільстві, та знаходять прояв у формуванні макрофінансових факторів. Тим більш, окремо слід звернути увагу на ковід-

кризу, що можна вважати досить новою ситуацією, як для глобальної економіки, так і для кожної окремої країни.

Думки експертів та економістів, щодо вихідних положень, у яких була економіка України перед початком епідемії Ковід та локдауна, різняться. Зокрема, у звіті Мінекономрозвитку зазначається, що «на початку 2020 року вітчизняна економіка характеризувалась відносною макроекономічною стабільністю із перспективами економічного зростання» («Вплив Covid-19 на економіку і суспільство країни: підсумки 2020 року та виклики і загрози постпандемічного розвитку», 2022). На противагу, за висновками експертів центру Разумкова, «занурення України у чергову кризову хвилю у 2020 р. не стало надзвичайною подією, а було цілком очікуваним (навіть, якби не стався коронавірусний шок). Хоча показники зростання реального ВВП, порівняно з відповідними показниками попереднього року, у першій половині 2019 р. виглядали «нормально», проте надалі квартальна динаміка засвідчувала послідовне послаблення економіки, обвал якої припав (як і у більшості європейських країн, внаслідок коронавірусного шоку) на II кв. 2020 р.» (Юрчишин та ін., 2021).

Часткова ізоляція країн та локдауни сприяли концентрації більшості витрат, що потенційно здійснюють домогосподарства, у середині країни. Відповідно до даних Мінекономрозвитку, сукупний споживчий попит фактично став єдиним компонентом, що забезпечив позитивний внесок у динаміку ВВП України у 2020 році («Вплив Covid-19 на економіку і суспільство країни: підсумки 2020 року та виклики і загрози постпандемічного розвитку», 2022). Проте, вважати таку тенденцію однозначно позитивною з точки зору добробуту населення представляється недоцільним, адже сукупний попит також включає у себе аспект вимушеності таких витрат, що може відбуватись не завжди на тлі збільшення доходів.

Відповідно до статистичних даних, за результатами I кварталу 2021 року наявний дохід у розрахунку на одну особу в Україні становив 18 010 грн., що більше на 1 % показника відповідного періоду 2020 року (Діденко, 2021). Натомість, за результатами II кв. 2020 р. показник наявного доходу значно зменшився відносно аналогічного періоду 2019 р., що цілком відповідає ситуації, адже саме на другий квартал припали найбільші обмеження щодо економічної та соціальної мобільності (рис. 6.1).

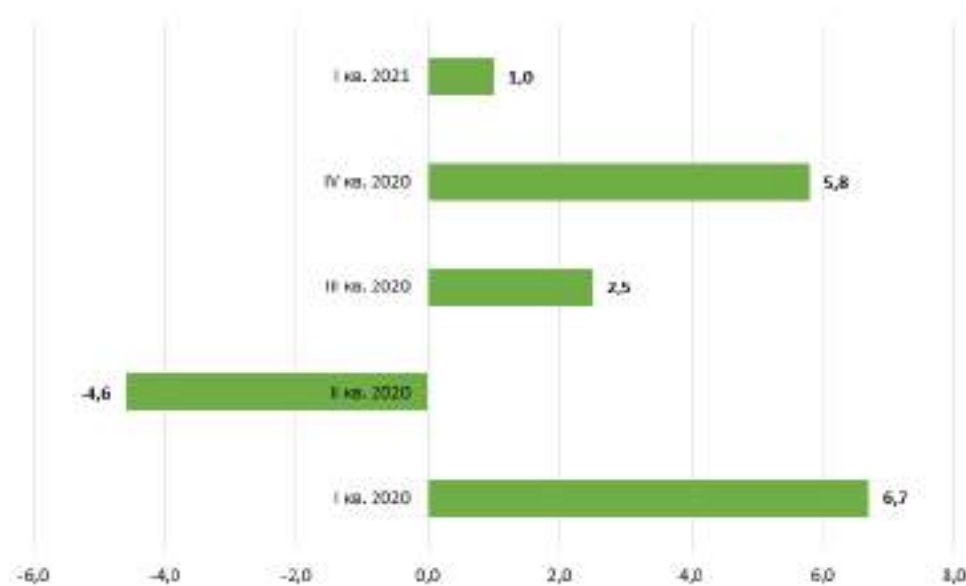


Рисунок 6.1 – Зміна реального наявного доходу (у % до відповідного кварталу попереднього року) (Діденко, 2021)

Варто зазначити, що впродовж 2020 року заощадження населення зменшилися на 17 млрд. грн. (Діденко, 2021). Таку ситуацію можна пояснити необхідністю фінансування життєдіяльності під час скорочення доходів, яке мало місце протягом активної фази обмежувальних заходів у 2020 році. Поряд з тим, варто відзначити ріст заощаджень у іноземній валюті за підсумками року та тенденцію до зростання приросту заощаджень взагалі у другому кварталі. (табл. 6.1).

Таблиця 6.1 – Динаміка зміни окремих показників нагромадження та заощаджень домогосподарств в Україні протягом 2020 року (Державна служба статистики України, 2022)

Показники	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	Рік
Нагромадження нефінансових активів	-11 095	-12 501	8 684	-15 206	-30 118
Приріст фінансових активів	-31 022	47 409	21 976	-25 262	13 101
з них					
приріст грошових вкладів та заощаджень у цінних паперах	22 624	48 939	17 320	52 651	141 534
заощадження в іноземній валюті	10 355	13 179	10 920	16 053	50 507
позики, одержані за виключенням погашених (-)	5 890	-3 058	1 106	-14 015	-10 077
Заощадження (приріст)	-42 117	34 908	30 660	-40 468	-17 017

Як стверджують економісти, загальне підвищення схильності до заощаджень є типовим для кризи явищем, що може проявлятися у тенденціях до обмеження витрачання заощаджень (Діденко, 2021). Така тенденція підкріплена зростанням грошових вкладів та заощаджень у цінних паперах відповідно у другому та четвертому кварталах, що характерно для періодов активізації карантинних та обмежувальних заходів. Крім того, обмеження пересування значно зменшує напрями витрачання коштів, пов'язаних з організацією подорожей, відпусток тощо.

Зменшення приросту фінансових активів за підсумками року свідчить про зменшення кількості потенційних інвесторів і перерозподіл населення як учасників фінансових відносин в середині країни.

Найбільш чутливими до таких процесів є ті верстви населення, дохід яких був сконцентрований лише у вигляді заробітної плати або був пов'язаний з галузями, що найбільш постраждали від ковід-обмежень, зокрема готельно-ресторанна сфера, розважальна та туристичні індустрії тощо. Як свідчать дані Держстату, протягом 2020 року показник затримки з виплати зарплат працівникам підприємств зріс на 47,2%, зокрема лідером із

зростання боргів із зарплат стали готелі – за 2020 рік їх борги перед працівниками зросли у 62 рази до 12,6 млн грн. (Вінокуров, 2021).

Крім того, окрему групу осіб складають ті, хто залишився без роботи, адже рівень та структура їх доходів також зазнали змін, зокрема щодо відсутності заробітної плати та появи соціальних виплат. Більш того, середній номінальний розмір виплат з безробіття у 2020 році у гривневому еквіваленті знизився. За даними Державного центру зайнятості зниження складало 309 грн. за січень-листопад (рис. 6.2). У доларовому еквіваленті – із 164 дол до 126 дол на місяць.

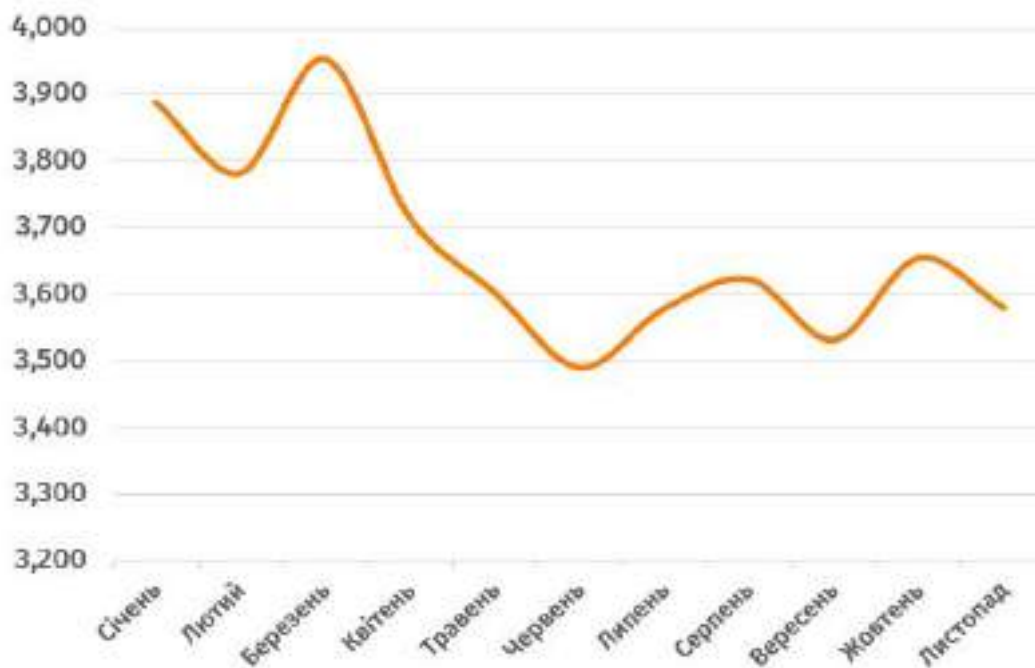


Рисунок 6.2 – Середній рівень виплат по безробіттю в Україні в 2020 р.
(Вінокуров, 2021)

Відповідно до даних опитування, що проводили експерти ЄБРР спільно з Мюнхенським дослідницьким центром ifo Institute, у восьми країнах з тих, яким допомагає ЄБРР (Білорусі, Єгипті, Греції, Угорщини, Польщі, Сербії, Туреччині та Україні) показники щодо втрати роботи та закриття компаній за результатами короно-кризи більші, ніж через

фінансову кризу 2008-2009 років. Важливим аспектом є аспект освіти, а саме, експерти встановили, що нинішня криза набагато сильніше вплинула на групи людей з низьким рівнем освіти і доходів («Опитування ЄБРР: через коронакризу чверть українців скоротили витрати на їжу, майже третина – на відпустку», 2020).

Окремо варто відзначити стан доходів пенсіонерів. Ковід-обмеження не вплинули безпосередньо на можливості отримувати доходи для цієї верстви населення, більш того, протягом 2020 року пенсія за віком в Україні зросла на 365,5 грн до 3 430,28 грн на місяць. Однак, реальна платоспроможність пенсій (у доларовому еквіваленті) знизилася, що було спричинено девальвацією гривні на 9,5%. У доларовому еквіваленті пенсія за віком знизилась протягом 2020 року з 129\$ на початку року до 121\$ на кінець року (Вінокуров, 2021).

Зниження доходів впливає на можливості здійснювати витрати. Як свідчать статистичні дані, питома вага споживчих сукупних витрат майже не змінилась (табл. 6.2).

Таблиця 6.2 – Структура сукупних споживчих витрат домогосподарств, 2017-2021 р., % (Державна служба статистики України, 2022)

Роки	2017	2018	2019	2020	2021
Споживчі сукупні витрати, зокрема:	92,9	92	91,3	91,4	91,3
продукти харчування та безалкогольні напої	47,9	47,7	46,6	48,1	45,9
алкогольні напої, тютюнові вироби	3,1	3,4	3,2	3,5	3
непродовольчі товари та послуги	41,9	40,9	41,5	39,8	42,4

Однак, відбулось певне переформатування структури, зокрема у 2020 році питома вага витрат на продукти харчування була найбільшою за останні 5 років, натомість, у 2021 році істотно збільшились витрати на непродовольчі товари та послуги. Варто зазначити, що рівень інфляції по

групі продовольчих товарів у 2021 році був вищим за показники 2020 року, що частково нівелює вплив інфляційного фактора у проведеному порівнянні, і може свідчити, про збільшення споживання протягом 2020 року. Поряд з тим, окремі групи та категорії товарів у 2020 році були менш затребуваними, зокрема це стосується одягу та взуття, адже значна частина населення працювала вдома. Порівняно з 2020 роком, найбільшого збільшення зазнали витрати на житло, воду, електроенергію, газ та інші види палива (+0,8 в.п.), транспорт (+0,5 в.п.), охорону здоров'я (+0,4 в.п.).

У свою чергу витрати населення пов'язані з таким важливим показником економічної нерівності як бідність. За тлумаченням Комітету з питань соціалітики та захисту прав ветеранів ВРУ, «бідність населення розраховується за показником того, скільки громадяни витрачають на забезпечення себе та своїх родин: якщо рівень витрат менше за прожитковий мінімум, то це свідчить про бідність» (Устимович, 2021). Рівень бідності в Україні серед населення, що працює, за результатами першого півріччя 2020 року склав 42,4%, натомість станом на 1 лютого 2021 року він зріс до 50% (Устимович, 2021).

За даними Міністерства соціальної політики України, рівень бідності серед працюючих у 2020 році за відносним критерієм за витратами зменшився на 1,5 в. п. і склав 17,2 % (за 2019 рік – 18,7 %); за абсолютним критерієм за доходами нижче фактичного прожиткового мінімуму збільшився на 1,4 в. п. і склав 14,7 % (за 2019 рік – 13,3 %) («Інформаційно-аналітична записка щодо рівня життя населення у січні-вересні 2021 року», 2021).

Проте, Міністерство зазначає, що за даними 2020 року спостерігається збільшення показників бідності за основними абсолютними критеріями. Так, рівень бідності за витратами нижче фактичного прожиткового мінімуму збільшився з 41,3 % за 2019 рік до 47,2 %, а за доходами нижче фактичного прожиткового мінімуму – з 23,1 до 23,2 відсотка (рис. 6.3).

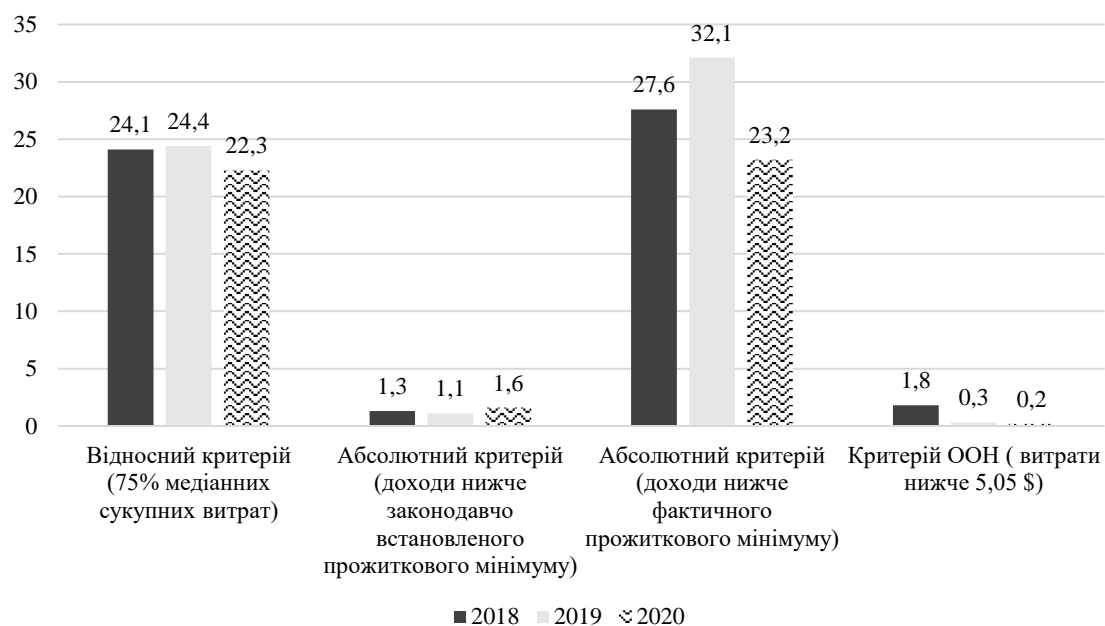


Рисунок 6.3 – Рівень бідності за різними критеріями, % («Інформаційно-аналітична записка щодо рівня життя населення у січні-вересні 2021 року», 2021)

Рівень абсолютної бідності, розрахований на основі законодавчо встановленого розміру прожиткового мінімуму, збільшився і склав 1,6 % проти 1,1 % за 2019 рік («Інформаційно-аналітична записка щодо рівня життя населення у січні-вересні 2021 року», 2021). За підсумками опитувань експертів міжнародних організацій, 73% респондентів з країн, де працює ЄБРР, засвідчили, що особисто постраждали через кризу, що була спровокована пандемією коронавірусу, зокрема, в Україні погіршення фінансового стану константували 67,5% українських респондентів («Опитування ЄБРР: через коронакризу чверть українців скоротили витрати на їжу, майже третина – на відпустку», 2020).

Зміни сприйняття власного фінансового стану знайшли відображення і у глобальних сукупних індексах, зокрема значно погіршився індекс щастя. За даними міжнародного опитування Gallup International, яке в Україні проводив фонд Демократичні ініціативи, індекс щастя в Україні демонструє

різке падіння у порівнянні з попереднім періодом: у 2020 році індекс склав 14%, порівняно з 33% у 2019 році (Бичек, 2021). Якщо порівнювати з показниками низки інших європейських країн, то 54% респондентів країн, де проводилось опитування, вважають себе щасливими, натомість 14% опитаних назвали відповідь, що вони нещасливі. Проте 31% опитаних вважають себе ані щасливими, ані нещасними, тобто відповідний середній індекс щастя становить 40% (Бичек, 2021). Варто зазначити, що вагомий вплив на відчуття щастя має саме економічний стан респондентів.

Натомість, ситуація з позицією України у рейтингу Індексу людського розвитку за 2020 рік демонструє покращення стану, зокрема за даним показником Україна піднялася на 14 позицій порівняно з минулим роком та посіла 74 місце серед 189 країн («Україна піднялася на 14 позицій в Індексі людського розвитку», 2021). Така ситуація складається відносно показників середньої тривалості навчання, індексу валового національного доходу на душу населення, тривалості життя. Відтак, можна вважати, що ковід-криза менше вплинула на дані складові, проте не можна виключати того факту, що частина країн могли погіршити свої показники, зокрема що стосується високої смертності населення серед представників осіб похилого віку частини країн Західної Європи тощо.

В частині оцінки дій влади щодо боротьби з пандемією, то за даними експертів ifo Institute, в Україні 41% опитаних схвально ставились до проведених заходів («Опитування ЄБРР: через коронакризу чверть українців скоротили витрати на їжу, майже третина — на відпустку», 2020). Зокрема, значні та відчутні кроки щодо підтримки населення та зменшення негативного впливу кризи було розроблено та реалізовано у напрямках дій інструментів фінансової політики:

- підвищення мінімальної заробітної плати протягом 2020 року мало позитивний вплив на формування платоспроможного попиту та дало змогу підтримати осіб, що втратили решту додаткових джерел доходів;

- виплата фінансової допомоги ФОП для можливості підтримки під час вимушеного припинення діяльності. Варто відзначити, що окремі міські органи влади запроваджували заходи щодо погашення чи часткової підтримки підприємців, що мали кредити. Крім того, урядом України було розроблено напрями щодо податкових преференції (мараторій на проведення податкових перевірок, зміна ставок ПДВ на окремі товари тощо), підтримки агробізнесу тощо;

- програми соціальної підтримки пенсіонерів і безробітних, що включали фінансові виплати та додаткову компенсацію витрат на оплату комунальних послуг одержувачам житлових субсидій. Крім того, було введено заборону на стягування штрафів за несвоєчасну сплату послуг ЖКГ.

Важливим показником підтримки населення під час кризових процесів став сектор медичного забезпечення, адже даний напрям, крім того що забезпечував формування медичної допомоги, так і виступав важливою сферою реалізації трудового потенціалу, що зазнала негативного впливу саме щодо здоров'я працівників. Варто відзначити збільшення питомої ваги видатків на охорону здоров'я у 2020 році порівняно з минулими роками (табл. 6.3).

Таблиця 6.3 – Динаміка зміни показника фінансування охорони здоров'я в Україні, 2014-2020 рр. (розраховано на основі даних (Державна служба статистики України, 2022))

Роки	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Обсяг фінансування сфери охорони здоров'я, млрд грн	57,2	71	75,5	102	116	128	176
Темп росту, % до попереднього року	93	124	106	136	113	111	137
Питома вага у видатках Зведеного бюджету України, %	18,5	18,8	15,7	17,3	17,4	17,8	21,8

Відповідно до статистичних даних, відносні коливання у бік збільшення фінансування сфери охорони здоров'я щодо показників попереднього року, спостерігались у 2015, 2017 та 2020 роках, що корелює з проведенням медичної реформи та необхідністю підтримуючих заходів часів пандемії, зокрема це стосувалось виплат для працівників сфери, що безпосередньо були залучені до заходів боротьби з ковід.

Заходи фінансової політики щодо підтримки населення та напрями посилення соціальної політики в контексті забезпечення умов для життя та відновлення під час і після активних фаз пандемії, формують нові тенденції та результати впливу на стан нерівності та боротьби з бідністю. Уряди багатьох країн у відповідь на економічний спад, формували заходи підтримки громадян і бізнесу. Як стверджують експерти, в США наслідком політики грошової підтримки населення стало зменшення рівня бідності на 45%, що порівняно з 2018 року складає 20 млн. осіб (Калмиков О., 2021). Поряд з тим, такі заходи мали і зворотній бік впливу, зокрема збільшення державного боргу, необхідність фінансування якого може призвести до збільшення податків. Пропоновані заходи матимуть позитивну динаміку та сукупний позитивний вплив у боротьбі з нерівністю та бідністю лише у випадку запровадження прогресивної шкали оподаткування доходів та капіталів.

Отже, певний позитивний ефект від фінансової підтримки державою громадян у період ковід-кризи має бути закріплено заходами не підтримуючого, а стимулюючого характеру, адже створить передумови не для проїдання, а формування стабільної фінансової бази для можливості підготовки для потенційних загроз та несприятливих ситуації. Крім того, такий підхід забезпечує формування подальших передумов посилення середнього класу та скорочення майнового розшарування населення через зменшення ризиків тотального зубожіння у зв'язку з форс-мажорними обставинами.

6.2. Вплив COVID-19 на економічні очікування українців і попит на внутрішньому ринку

Особливість кризи, спричиненої пандемією COVID-19, полягає в тому, що для неї характерна виражена зміна характеру соціально-економічного розвитку як на макро, так і на мікрорівнях на фоні значних змін способу життя людей. Ці зміни затронули практично усі сфери життєдіяльності (спілкування людей, обміну інформацією, процесів купівлі/продажу, режиму роботи/навчання тощо). А вимушене запровадження карантинних обмежень у більшості країн світу, що дещо відрізнялися протягом 2020-2021 рр. масштабами та термінами (Вплив COVID-19 на економіку, 2021), зумовило суттєву трансформацію поведінки ринкових суб'єктів у сфері виробництва, розподілу і споживання коли домінуючими принципами мотивації споживачів і підприємців стала обережність відповідно щодо покупок та інвестування коштів на фоні підвищеного рівня невизначеності. Відтак, як власне пандемія, так і проведені карантинні заходи спричинили зниження темпів економічного розвитку у багатьох країнах світу, а також в Україні. Пандемія COVID-19 створила цілу низку різнорівневих загроз для розвитку вітчизняної економіки. Адекватна оцінка цих загроз є вельми складною та до того ж часто матиме імовірнісний характер через їх неординарність та новизну (Кулицький, 2020).

Результати досліджень, проведених фахівцями Світового центру «Геоінформатика і сталий розвиток» при КПІ ім. Ігоря Сікорського (Коли COVID-19 в Україні, 2020) пандемія коронавірусу в Україні з березня 2020 року пройшла фазу щоденного зростання (початок березня – кінець квітня 2020 р.), фазу стабілізації – з другої половини квітня і до кінця травня на рівні 400-500 нових інфікованих за день ((Коли COVID-19 в Україні, 2020), а з червня цього ж року сформувалася тенденція згасання пандемії. Другий сплеск захворюваності відбувся у жовтні-листопаді 2020 року.

Затяжну тривалу другу фазу поширення хвороби експерти пояснюють низьким рівнем дотримання умов карантину в Україні (мобільність українців в 1,5-3 рази, у т.ч. користування громадським транспортом, перевищувала показники динаміки захворюваності найбільш уражених епідемією Ковід-19 європейських країн), необережним ставленням до масових зібрань, виконання релігійних обрядів, недостатньо високою якістю і кількістю наданих медичних послуг.

У 2021 році Україна продовжувала боротьбу з коронавірусом. У березні розпочалася вакцинація населення проти COVID-19, однак протягом року Україна кілька разів повністю опинялась у «червоній» зоні карантину. Пікові значення захворюваності і смертності від Ковід-19 припадали на березень-квітень, а також на жовтень-листопад 2021 року (Коронавірус в Україні, 2022). У грудні 2021 р. щоденна кількість інфікованих коронавірусом помітно почала спадати.

Максимального негативні ефекти від запровадження жорстких протиепідемічних заходів в Україні було отримано у період локдауну – у II кварталі 2020 року. Так, запровадження карантинних заходів та локдаунів у цей період спрямувало вітчизняних підприємців та їх найманих працівників на межу виживання. Що призвело до зростання частки банкрутств серед ринкових суб'єктів малого бізнесу порівняно із середнім та великим (Красота & Кір'єв, 2021). Третина власників бізнесу (ФОП, мікропідприємства), оголосили про падіння доходів на 90-100% за березень – квітень 2020 року. Вони вимушено звільнили до 50% співробітників. Власники малого та середнього бізнесу стверджували про зменшення доходів на 25-50% у цей час та звільнення до третини працівників.

У III-IV кварталах 2020 року, зважаючи на послаблення карантинних заходів, спостерігалось певне пожвавлення економічної активності. У цілому за 2020 рік скорочення ВВП України становило 4,0 %, що навіть менше за прогнози більшості експертів. Так, Україна, порівняно із багатьма

країнами Європи і світу, мала відносно кращу динаміку показників (менше скорочення) загалом у 2020 році. Якщо порівняти основні макроекономічні показники у 2020 році України з країнами ЄС (27), то Україна того року продемонструвала менші темпи зниження та кращі показники динаміки ВВП, ніж, зокрема, Угорщина та Словаччина. Причинами такого помірною зниження є, зокрема, трансформаційний характер економіки нашої держави. Слабке залучення у ланцюги створення доданої вартості у світовому масштабі, вагома частка тіньового бізнесу та доходів, недостатньо розвинена туристична сфера, вагома частка аграрного сектору (що гарантувало продовольчу безпеку), значна частка великого промислового та агропромислового сектору, яке не зупинялось навіть у найбільш епідеміологічно небезпечні періоди, вміння українських споживачів виживати та пристосовуватися до різних складних умов. Після деякого послаблення карантинних обмежень у 2021 році реальний ВВП зріс на 3,4%, продемонструвавши падіння у I кварталі та максимальне зростання у II та IV кварталах (рис. 6.4).

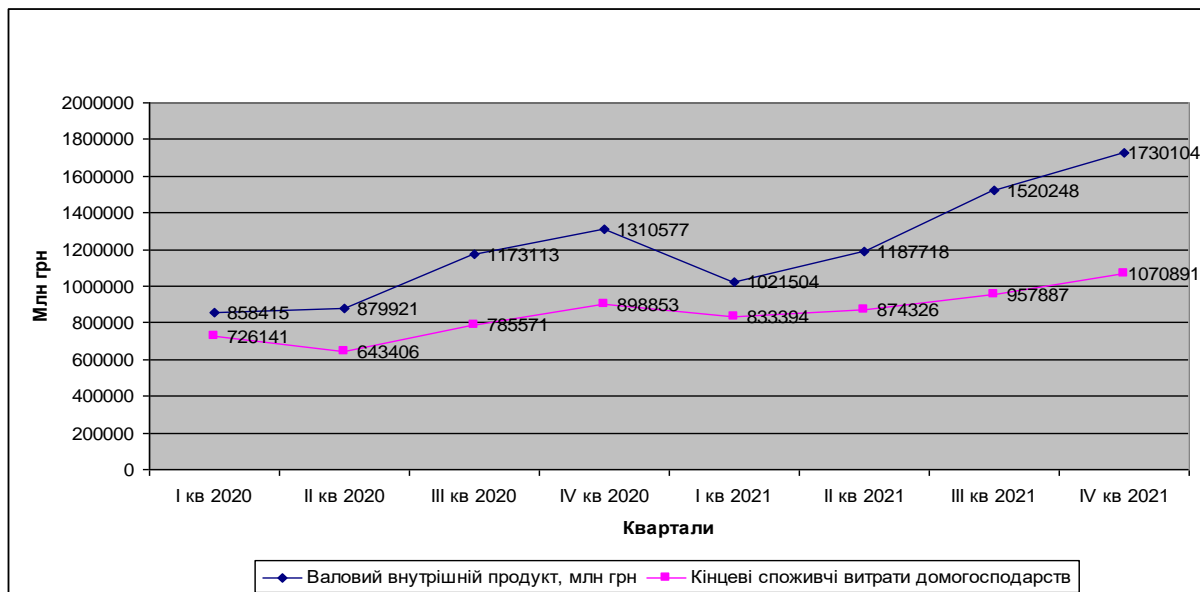


Рисунок 6.4 – Динаміка ВВП та кінцевих споживчих витрат домогосподарств в Україні у 2020-2021 рр. (побудовано за даними Державної служби статистики України)

Кінцеві споживчі витрати домогосподарств продемонстрували значне падіння лише у II кварталі 2020 року, що було напряму пов'язано з локдануном, та деяке просідання у I кварталі 2021 року (що є характерним для початку I кварталу року). З урахуванням проведених досліджень, можна назвати економічні причини помірного погіршення макроекономічних показників в Україні. Серед них впроваджені на загальнодержавному рівні заходи, спрямовані на нівелювання негативних наслідків впливу епідемії COVID-19 шляхом підтримки працівників, споживачів та бізнесу, швидка адаптація окремих секторів економіки (торгівля та до певної міри переробна промисловість) до роботи в умовах соціальних обмежень, збереження відносної фінансової стабільності в економічній системі країни, рівень інфляції, зважаючи на обмежений попит, 5% у 2020 році. Всі ці чинники сприяли у сукупності формуванню на позитивному рівні достатнього внутрішнього споживчого попиту. Споживча інфляція за підсумком 2021 року очікувано прискорилась і становила 5% (максимальні значення у першому кварталі 3,3 %, а також у травні 1% після весняного загострення пандемії). Сформована подорожчанням багатьох груп продуктів харчування, на які «переключений» попит домогосподарств і обмежена пропозиція через неврожай аграрної продукції попереднього року, підвищенням тарифів на житлово-комунальні послуги (що було в свою чергу викликано впливом зовнішньоекономічних і політичних чинників та зростанням витратності).

Споживчий попит домогосподарств зазнав мінімальних втрат в умовах пандемії та фактично став єдиним елементом, що забезпечив позитивний внесок у динаміку ВВП у 2020 році. Така позитивна динаміка споживчого попиту підтримувалась двома основними чинниками. По-перше, помірним підвищенням заробітної плати. Так, було підвищено мінімальну заробітну плату (зокрема, з 1.09.2020 року до 5 000 грн, а впродовж 2021 року вона зросла до 6500 грн, забезпечено збереження трудових прав працівників та

ВПО, здійснено виплату допомог по тимчасовій непрацевдатності, що складала 50% середньої зарплати. Також, було передбачено виплату допомог по частковому безробіттю роботодавцям із числа суб'єктів малого та середнього підприємництва за період карантину.

Другим чинником підтримання й зростання попиту стало збереження в цілому позитивної динаміки номінальної заробітної плати під впливом збереження позитивної динаміки розвитку окремих секторів економіки (оптова та роздрібна торгівля, фінансова та ІТ сфера, хімічна та фармацевтична галузі промисловості) в умовах збільшення попиту на товари чи послуги підприємств зазначених галузей. Так, номінальна середньомісячна зарплата штатних працівників у 2020 р. зросла на 10,4% до 11 591 грн порівняно з 2019 роком, а реальна – на 7,4%, що і дозволило з урахуванням отриманих компенсаційних виплат утримати на оптимальному рівні споживчий попит. Наприкінці 2021 року середній розмір номінальної заробітної плати в Україні становив 14,3 тис. грн, порівняно з аналогічним періодом 2020 року вона зросла на 19,2%, а реальна – на 8%. Попри запровадження додаткових карантинних обмежень через COVID-19, що відбулось у більшості регіонів України у ІУ кварталі 2021 року, зарплати працівників дещо зросли. Це свідчить про те, що бізнес достатньою мірою зміг пристосуватися до функціонування в умовах пандемії.

Позитивна тенденція із зростання заробітної плати порівняно з 2020 роком спостерігалась за усіма видами економічної діяльності. Зокрема, найбільшими темпами – у сферах організації харчування (на 39,4%), сільського, лісового та рибного господарства (на 30,6%), інформації та телекомунікацій (на 28,8%), мистецтва, спорту, розваг та відпочинку (на 25,8%), освітньої галузі (на 24,6%).

Показовими є результати дослідження економічних настроїв українців в період 2020-2021 років (таблиця 6.4).

Як видно з таблиці, індикатор економічних настроїв різко знизився у II кварталі 2020 року, одразу після початку пандемії Ковід-19 в Україні та запровадження локдауну у квітні-травні 2020 року. При цьому найбільш катастрофічним було зниження Індикатора ділової впевненості в будівництві та сфері послуг. Найбільш швидко повернувся до нейтральних і позитивних значень індикатор ділової впевненості в роздрібній торгівлі, що говорить про високі можливості адаптації працівників цієї сфери до умов пандемії.

Таблиця 6.4 – Економічні настрої та очікування українців в період пандемії Ковід-19 (за даними Державної служби статистики України)

	2020				2021			
	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал
Індикатор економічних настроїв (ІЕН)^{1, у} т.ч.	107,4	72,1	79,9	91,4	88,8	96,1	98,6	99,5
Індикатор ділової впевненості в переробній промисловості	-6,5	-25,0	-12,3	-9,8	-10,6	-9,3	-7,8	-6,3
Індикатор ділової впевненості в будівництві	-24,8	-44,7	-36,9	-31,0	-29,5	-26,6	-23,3	-22,1
Індикатор ділової впевненості в роздрібній торгівлі	11,1	-22,7	-5,7	6,3	-0,5	-6,1	6,9	4,8
Індикатор ділової впевненості у сфері послуг	-1,6	-39,1	-38,4	-20,0	-25,1	-23,0	-10,8	-7,5
Індикатор споживчої впевненості	-10,6	-15,3	-20,2	-21,6	-23,0	-10,5	-20,7	-22,1

Незважаючи на всі складнощі із розвитком ситуації на ринку праці під час локдаунів в Україні та світі, рівень безробіття в Україні протягом 2020 та 2021 рр. знаходився у помірних, частково прогнозованих межах. Так, за даними державної служби статистики, рівень безробіття населення працездатного віку у 2020 році становив 9,5% з урахуванням зменшення

рівня зайнятості на 4,0% порівняно з 2019 роком (6). У 2021 році рівень безробіття значно зріс до 10,9 % у I кварталі, та згодом дещо знизився до 10,3% у останньому кварталі року, що свідчить про деякі можливості адаптації працівників до складних умов пандемії.

На жаль, протидіяти падінню інвестиційного попиту було надзвичайно складно, незважаючи на суттєве зростання державних капітальних витрат. На тлі високого рівня невизначеності сповільнення інвестиційних потоків та зниження обсягів капітальних інвестицій стало одним із основних проявів пандемії COVID-19. Динаміка капітальних інвестицій протягом аналізованого періоду наведена у табл. 6.5, що свідчить про різке падіння обсягів капітальних інвестицій у 2020 році та стійке зростання, починаючи з II кварталу 2021 року.

Таблиця 6.5 – Індекси капітальних інвестицій за видами економічної діяльності в Україні у 2020-2021 рр. (за даними Державної служби статистики України)

Період	2020				2021			
	Січень-березень	Січень-червень	Січень-вересень	Січень-грудень	Січень-березень	Січень-червень	Січень-вересень	Січень-грудень
Значення показника	64,5	65,1	64,6	61,8	90,5	104,2	109,7	113,0

Загалом, за підсумком 2020 року валове нагромадження основного капіталу (ВНОК) продемонструвало найбільше з усіх компонент попиту скорочення на 24,4% (порівняно із зростанням на 11,7% у 2019 році). Скорочення інвестицій мало місце практично у всіх видах економічної діяльності, виключенням стали інвестиції у послуги доставки (наслідок перенесення продажів в онлайн) та у телекомунікаційну сферу, що цілком зрозуміло в умовах карантинних обмежень.

Найбільші темпи скорочення капітальних інвестицій були відзначені у наступних сферах: авіаційна галузь, туризм, мистецтво, виставкова діяльність, спорт, розваги та відпочинок. Відносне скорочення обсягів попиту на зовнішніх ринках та торговельний протекціонізм загострили наявні проблеми бізнесу і виробничої сфери в різних країнах. Це обумовило погіршення результатів зовнішньоекономічної діяльності по більшості галузей економіки України. До цього додався чинник зменшення врожаю сільськогосподарських культур та погіршення зовнішньоекономічної кон'юнктури щодо окремих категорій товарів українського експорту (наприклад, чорні метали, кукурудза, добрива). Так, у 2020 році обсяги експорту товарів та послуг зменшилися у грошовому вимірі на 4,6%. При цьому за відсутності суттєвих коливань курсу долара імпорту зазнав більших втрат, ніж експорт. Вартісні обсяги імпорту товарів та послуг зменшилися на 17,9% порівняно з 2019 роком. Сальдо торгівлі товарами та послугами у 2020 році становило «мінус» 1 813 млн дол. США (6). За даними НБУ за 2021 рік порівняно з 2020 роком імпорту товарів збільшився на 34,0%, до 72,82 млрд дол., експорт – на 38,4%, до 68,09 млрд дол. За 2021 рік імпорту послуг в Україну збільшився на 32,9%, до 7,59 млрд дол., експорт – на 14,2%, до 13,16 млрд дол. Отже, в цілому зберігалось негативне сальдо зовнішньої торгівлі, проте погиршення спостерігалось практично за усіма секторами.

Надзвичайна економічна ситуація у світі і в окремих регіонах та періодичні обмеження бізнес-діяльності для попередження поширення вірусу, позначилось як на основних компонентах попиту, так і на виробничій активності підприємств. При цьому, слід зазначити, що переорієнтація виробництва відбувалася як реакція не лише на зміни попиту, а і на самі карантинні обмеження, тимчасові складнощі з отримання необхідної імпортової сировини. Так, у галузевому розрізі найвідчутнішого удару зазнали переважно галузі, які передбачають скупчення великої

кількості людей, або їх роботу на невеликій, небезпечній, з точки зору зараження, відстані. Тому значних втрат особливо зазнала сфера послуг, а саме пасажирські перевезення (падіння обсягу пасажирообігу склало 53,9%), діяльність закладів громадського харчування, готелів, кафе та ресторанів тощо. І це не зважаючи на те, що поточний попит домогосподарств не скоротився. Збитків зазнав малий та середній бізнес, на діяльність якого вплинули заборони й карантинні обмеження.

За даними Державної служби статистики, за 2020 рік обсяги промислового виробництва в Україні скоротилися на 5,2% порівняно із 2019 роком (6). При цьому значно менших втрат зазнали галузі, що переважно орієнтовані на внутрішній ринок та ті, що змогли швидко адаптувати свою діяльність до нових умов, застосовуючи цифрові технології в умовах дистанціювання. Прикладом є фармацевтична галузь (зростання на 3% за результатами 2020 року) та хімічне виробництво (на 5,1% відповідно), харчова промисловість (скорочення лише на 0,8%), ІТ-сектор, фінансова сфера та, очевидно, сфера охорони здоров'я. Також суттєво скоротили виробництво галузі інвестиційного циклу (зокрема, машинобудування – на 17,6%), за виключенням житлового будівництва, яке зросло на 5,6%. Також відбулося значне зменшення обсягів виробництва продукції експортоорієнтованих галузей (металургія – на 8,7%). Але, в цілому темпи зменшення ВВП є меншими, ніж інших показників основних секторів економіки, зокрема промисловості (на 4,5%) та сільського господарства (на 11,5%). Причиною цього можна вважати компенсацію втрат одних видів економічної діяльності, які традиційно відігравали значну роль у формуванні ВВП, зростанням або несуттєвим скороченням результатів діяльності підприємств інших галузей, які виявились більш гнучкими й швидко адаптованими до реалій пандемії, або, взагалі, отримали ефект приросту продажів з урахуванням зростання попиту на свою продукцію. У перші два місяці 2021 року промислове виробництво зменшилося на 4,2%,

сільське господарство скоротилося на 6,1%, індекс будівельної продукції скоротився на 12,8%, падіння обсягів випуску у сфері транспорту становило 7,7%. Проте впродовж року відбулася стабілізація у більшості галузей, що дозволило вийти на позитивні результати. Так, за січень-листопад 2021 року обсяги промислового виробництва в Україні зросли на 1,3% порівняно з аналогічним періодом 2020 року.

Той факт, що Україні вдалось під час ковідної кризи уникнути фінансової дестабілізації у економічній системі та забезпечити стабільну роботу банківської сфери, дозволило активно використовувати фінансові важелі підтримки економіки та споживчого попиту у боротьбі із кризою. Досить важливу роль у відіграла підтримка зі сторони держави, зокрема пріоритетність розподілу бюджетних коштів на забезпечення організації послуг з охорони здоров'я, розвиток інфраструктури, а також на підтримку найманих працівників та підприємців з метою стимулювання попиту. Стрімкий перехід підприємств до нових форм організації праці (дистанційного /онлайн режиму роботи та навчання) створював підвищений попит на нові цифрові послуги та надання вже існуючих послуг в цифровому форматі, у т.ч. щодо організації продажу товарів.

Отже, вплив пандемії COVID-19 на економіку України у 2020-2021 рр. був значним, але не критичним. І натеper ситуація в економіці, переважно, залежить від динаміки та масштабів поширення пандемії, значною мірою зберігає характерні ознаки другої половини 2020 із переважанням факторів стриманого попиту та високого рівня невизначеності щодо найближчої перспективи. Проте за окремими показниками виявлено певну різницю в динаміці, порівняно з останніми місяцями минулого року. Але незважаючи на те, що I квартал 2021 року був негативним з точки зору економічної динаміки, відновлення зростання очікувалося, починаючи з II кварталу з урахуванням низької бази порівняння попереднього року та пожвавлення процесів вакцинації в країні. Проте за результатами 2021 року такого

пожвавлення не відбулося і індекс промислового розвитку склав лише 97,8%, демонструючи погіршення ситуації в економічній системі (Красота & Кір'єв, 2021).

Щоб краще зрозуміти вплив пандемії Ковід-19 на попит та на обсяги продажів товарів, було проведено опитування споживачів дев'яти країн: Німеччини, Франції, Італії, Іспанії, Нідерландів, Великої Британії, Польщі, США та Канади (7). Предметом дослідження було вивчення впливу епідемії на споживчі рішення щодо покупки товарів, і глибинні причини такої поведінки. З урахуванням результатів дослідження споживачів у Європі та в Україні, можна виявити наступні закономірності формування попиту в період пандемії (рис. 6.5).

1. Погіршення фінансового становища споживачів

Наслідки пандемії для економіки країни та власного фінансового становища різняться по різних країнах. Понад 95% респондентів в Іспанії та Італії турбує проблема економічної кризи унаслідок Ковід-19. Те саме можна зазначити стосовно України. У Франції цей показник дещо нижчий: 89%. Порівняно з рештою країн ця проблема найменше хвилює німецьких покупців (81%). Загалом приблизно 30-40% опитаних із Західної Європи вже відчули погіршення свого економічного становища порівняно з 2019 роком.

2. Обмеження мобільності та мінімізація ризиків соціальних контактів при Ковід-19 має значний вплив на поведінку покупців та попит на окремі товари й послуги. Споживачі частіше купують харчові продукти в Інтернеті.

Найбільшого удару по бізнесу зазнали традиційні роздрібні магазини. Примусове закриття, скорочений графік і нечасті виходи покупців із дому найбільше вплинули на магазини харчових продуктів і засобів особистої гігієни: з поширенням пандемії 20–40% респондентів із Західної Європи почали частіше купувати ці товари через Інтернет. Щоб задовольнити зростаючий попит на ці товари в Інтернеті, онлайн-продавцям варто

зосередитися на найпопулярніших категоріях і за можливості оптимізувати час доставки.

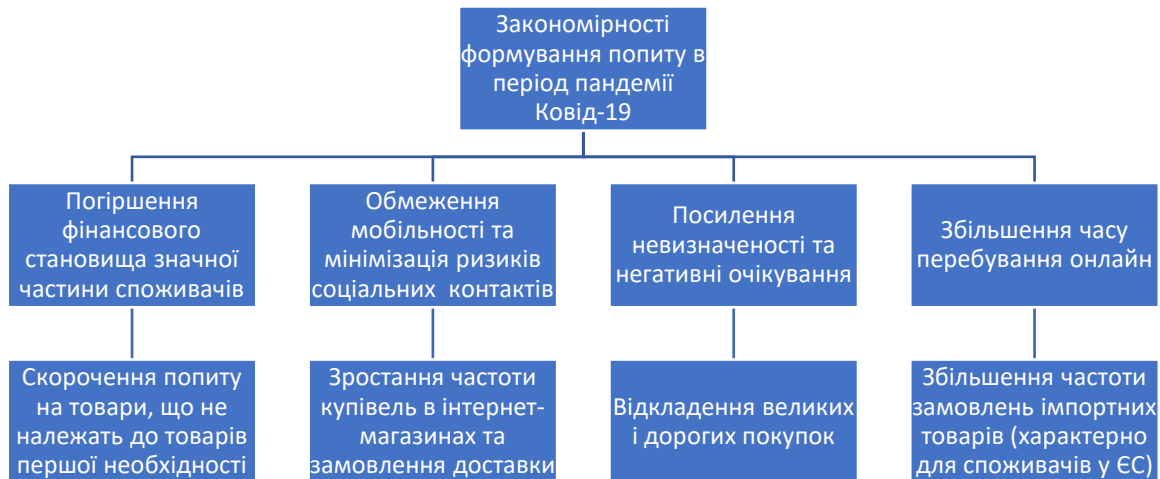


Рисунок 6.5 – Закономірності формування попиту в період пандемії: фактори та наслідки

3. Споживачі відкладають великі й дорогі покупки через посилення невизначеності та негативні очікування.

Наразі споживачі відкладають дорогі покупки до закінчення кризи. Наприклад, близько 30-40% респондентів відкладають покупку одягу. Для заохочення покупців маркетологи можуть пропонувати знижки на товари, що діють протягом обмеженого часу. Серед споживачів набули популярності варіанти покупки на виплат зі щомісячними платежами. Більшість опитаних надають перевагу компаніям із гнучкими умовами оплати та пільгами на період пандемії.

4. Відношення до купівлі імпортних та вітчизняних товарів.

До пандемії покупки імпортних товарів були звичайним явищем у країнах Європи, Близького Сходу й Африки (регіон ЕМЕА) та за їх межами: 46% італійських і польських споживачів купували товари з-за кордону

принаймні раз на місяць. Однією з найпопулярніших категорій був одяг: приблизно половина покупців зі США (48%) та Польщі (51%) замовляли модні речі та верхній одяг з-за кордону. Аналогічно, близько чверті споживачів зі США (24%), Італії (22%) та Іспанії (22%) купували електроніку в продавців з інших країн.

З початком епідемії коронавірусу поведінка половини опитаних споживачів регіону ЕМЕА, які купували товари за кордоном, узагалі не змінилася, незважаючи на загальне занепокоєння та збільшення термінів доставки через збої в глобальних логістичних зв'язках. У Франції, Польщі й Іспанії спостерігається найзначніший спад таких покупок. Натомість кожен четвертий респондент з Італії почав частіше купувати товари в інших країнах. Те саме спостерігається в США та Канаді: від початку пандемії 1/3 опитаних споживачів почали частіше замовляти товари за кордоном (Поведінка покупців в умовах COVID-19, 2020). Ключовим чинником стало те, що в багатьох споживачів з'явилося більше часу для перегляду й покупки товарів в Інтернеті.

З іншого боку, споживачі, що почали рідше купувати товари з-за кордону, до основних причин відносять сповільнення доставки, бажання підтримати місцеві магазини й товари, а також загальне погіршення фінансового становища населення.

Щоб подолати негативні зміни попиту, як продавцям на внутрішньому ринку, так і експортерам варто звернути увагу на маркетингове просування товарів сучасними засобами цифрового маркетингу, застосовувати партнерську рекламу, засоби націлювання на потенційних клієнтів і акційні ціни та пропонувати покупцям варіанти швидшої доставки.

6.3. Квантифікація результатів опитування населення України щодо COVID-19

Безумовно COVID-19 та пандемія, яку він спричинив, вплинула на життя населення світу, у тому числі України. Вплив відбувся на всі сфери життєдіяльності, на здоров'я українців, на соціально-економічне середовище країни та національну безпеку у цілому. Тому соціологічні дослідження цього впливу мають важливе значення для розуміння наслідків та пошуку шляхів розв'язання проблем, що виникли. Такі соціологічні дослідження проводяться багатьма українськими спеціалізованими організаціями, серед яких слід виокремити:

Соціологічну групу «Рейтинг» (Rating Group Ukraine), яка була утворена у 2008 році як недержавна, незалежна дослідницька організація, що спеціалізується на проведенні усіх видів соціологічних досліджень із дотриманням міжнародних стандартів, затверджених кодексами ESOMAR та WAPOR (Соціологічна група «Рейтинг», 2022).

Gradus – дослідницьку компанію, яка започаткувала першу смартфон-панель в Україні та унікальну технологію проведення досліджень на національному полі (Gradus Research, 2022).

Український центр економічних та політичних досліджень ім. О. Разумкова – недержавний аналітичний центр, заснований в 1994 р., що здійснює дослідження державної політики в різних сферах. Центр Разумкова об'єднав експертів у галузях економіки, енергетики, права, політології, міжнародних відносин, військової безпеки, земельних відносин, соціології, історії та філософії (Український центр, 2021).

Центр «Соціальний Моніторинг» – ведучий лідер соціологічних досліджень в Україні. Компанія здійснює оперативний збір первинної інформації та гарантує якість проведених соціологічних досліджень (Центр «Соціальний моніторинг», 2022).

Опитування щодо ситуації з коронавірусом проводились Соціологічною групою «Рейтинг» 10-13 листопада 2021 року серед дорослого населення України (в усіх областях України крім тимчасово окупованих територій Криму та Донбасу віком від 18 років і старші). Для опитування було обрано метод Computer Assisted Telephone Interviews - телефонні інтерв'ю з використанням комп'ютера. Вибіркова сукупність: 2500 респондентів (Соціологічна група «Рейтинг», 2022).

За результатами опитування було встановлено, що 16% респондентів вказали, що готові вакцинуватися, 46% опитаних зазначили, що вже вакцинувалися (перше, або ж друге щеплення), а 36% українців – не готові вакцинуватися. Проте через проведення інформаційно-роз'яснювальної роботи серед населення за останні місяці кількість тих, хто зробив щеплення зросла з 36% до 46%. Більше тих, хто не бажає вакцинуватися - молодих людей. Обов'язкову вакцинацію підтримують 55% представників певних видів економічної діяльності (вчителі, медики, державні службовці), а 35% респондентів зазначили, що вони проти цього щеплення. Запроваджену владою заборону відвідувати громадські заклади без тесту або COVID-сертифікату не підтримують майже 53%, а підтримують 40%. Заборону користуватися громадським транспортом не підтримують 65%, а підтримують майже 30%.

Отже, обов'язкову вакцинацію представників певних видів економічної діяльності, а також перебування українців з COVID-сертифікатом або тестом у громадських місцях більше підтримують люди старшого віку та мешканці столиці. Ті, хто мають щеплення або лояльні до вакцинації мешкають у Києві та центральних областях України. Порушенням прав через запровадження обмежень щодо невакцинованих людей вважать три чверті опитаних 71%, а 26% респондентів – протилежної думки. Щодо влади, то 49% респондентів не підтримують тих політиків та урядовців, які не вакцинувалися проти коронавірусу, а 35%

опитаних ставляться до цього індивідуально, а 14% респондентів підтримують таких урядовців/політиків. Найбільше противників – антивакцинаторів живе у мсті Київ. Більшість українців – 61% респондентів – вірять в те, що українські науковці здатні розробити вакцину від коронавірусу, а 37% – не вірять.

Щодо винних у пандемії через COVID-19, то кожен п'ятий респондент (21%) винуватить у погіршенні епідеміологічної ситуації людей, які відмовилися вакцинуватися. А 15% респондентів звинувачують Президента, Кабінет Міністрів України і Міністерство охорони здоров'я України. Місцеву владу вважають винними 7-8% респондентів. Проте 40% опитаних вважають, що ніхто не винен у зростанні захворюваності на коронавірус. Частіше вірять у самовільні причини зростання захворюваності ті, хто не хоче вакцинуватися.

Таким чином, за результатами проведеного опитування можна прийти до висновку, що COVID-19 спричинив не тільки пандемію, а і дискусію та протистояння щодо доцільності вакцинування, її обов'язковості, правильності рішень державних органів влади щодо щеплення тощо. Такі соціологічні дослідження дозволяють моніторити настрій людей щодо проблем вакцинування проти коронавірусу та вплив пандемії на різні сфери життєдіяльності (Gradus Research, 2022).

Заслуговують на уваги результати соціологічних досліджень змін у поведінці українців через COVID-19, які приводились дослідницькою компанією Gradus Research Company. Опитування було проведено методом самозаповнення анкети в мобільному додатку. Онлайн-панель Gradus відображає структуру населення міст з кількістю мешканців більше 50 тисяч у віці 18-60 років за статтю, віком, розміром населеного пункту та регіоном. Період проведення: 21 травня 2021 року. Розмір вибірки: 1000 респондентів

Першим кроком було визначення основних аспектів життєдіяльності людей, які змінилися під впливом пандемії та що зміниться після пандемію з урахуванням отаманих завичок, рис. 6.6.

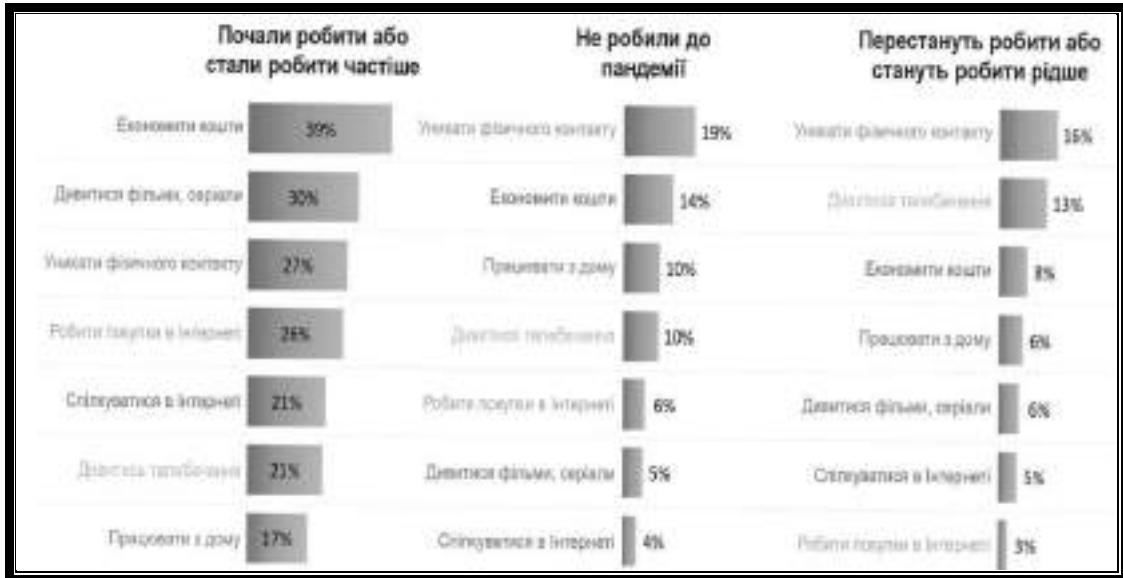


Рисунок 6.6 – Аспекти життєдіяльності людей, які змінилися/зміняться під впливом пандемії (Gradus Research, 2022)

На рисунку 6.7 подано результати опитування щодо дотримання українцями COVID-етикету та живого спілкування.

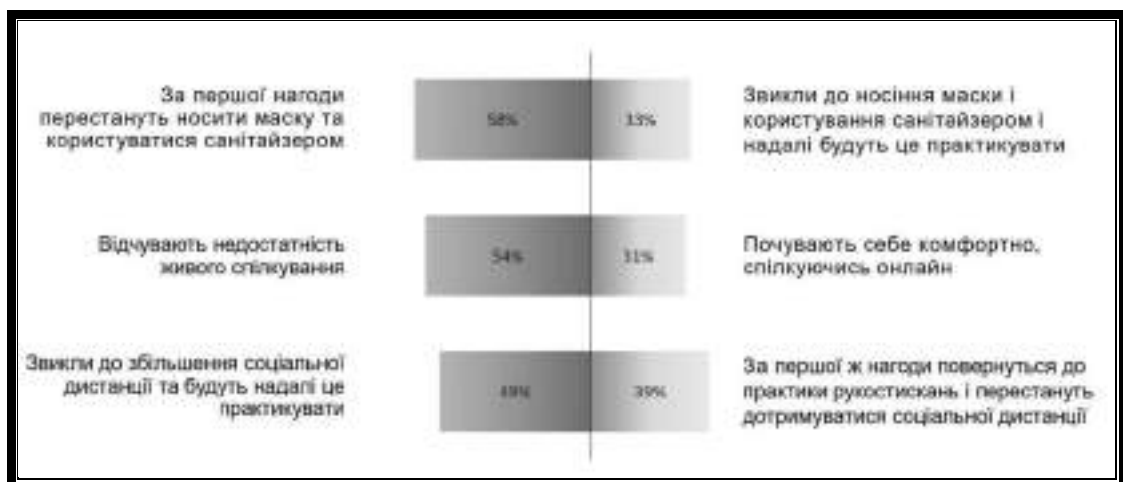


Рисунок 6.7 – Дотримання COVID-етикету та живого спілкування (Gradus Research, 2022)

Результати свідчать, що COVID-19 суттєво вплинув майже на всі аспекти життєдіяльності людей, їх звички та комфорт мешкання. Особливо це стосується покупок та роботи. На рис. 6.8 подано результати опитування щодо поведінки при купівлі товарів та повернення в офіс.

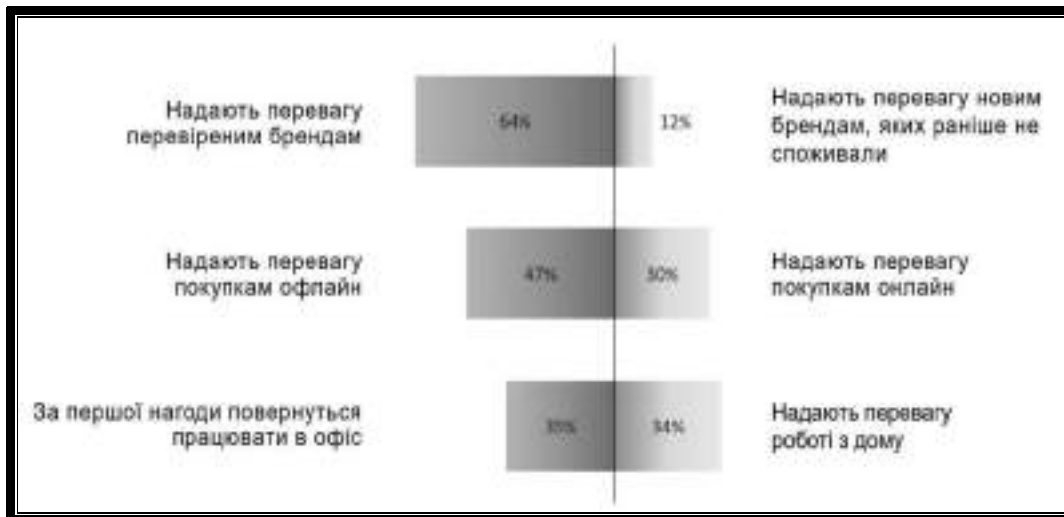


Рисунок 6.8 – Поведінка при купівлі товарів та поверненні в офіс (Gradus Research, 2022)

Немає сумнівів, що COVID-19 та пандемія вплинули на переваги при покупках товарів. Це обумовлено тим, що більшість покупок стали здійснюватися он-лайн за допомогою інтернету. На рис. 6.9 представлено результати опитування щодо переваг при покупках харових та нехарчових товарів.

У цілому пандемія через COVID-19 звичайно вплинула на споживання та стиль життя українців. Результати опитування щодо цього питання подано на рис. 6.10.

Зміни стилю споживання/життя залежать безпосередньо від наявності та обсягів коштів, які мають українці у час/після пандемії. Тому доцільне проведення соціологічних досліджень щодо витрачання цих коштів населення, рис. 6.11.



Рисунок 6.9 – Результати опитування щодо переваг при покупках харових та нехарчових товарів (Gradus Research, 2022)

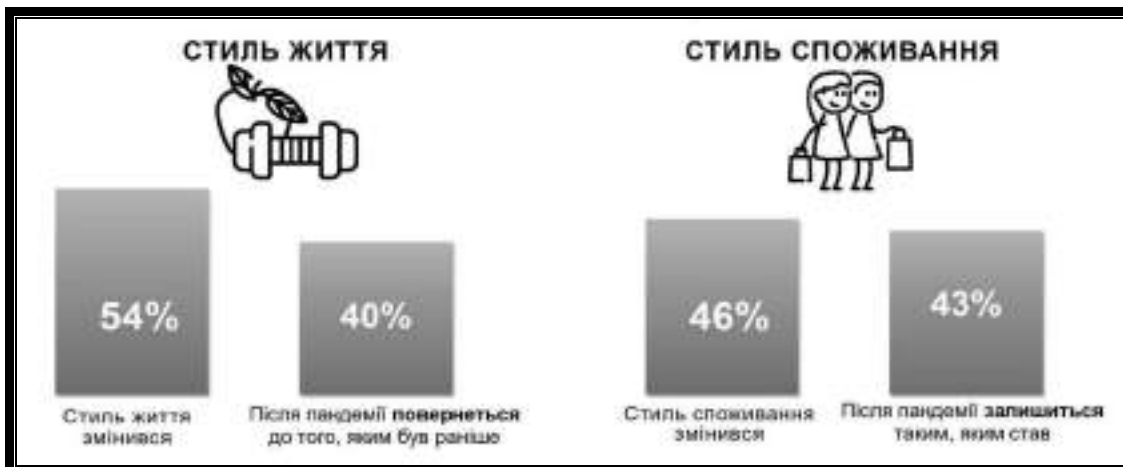


Рис. 6.10 – Результати опитування щодо зміни стилю споживання/життя українців (Gradus Research, 2022)

Приведені результати соціологічних досліджень (опитування) свідчать, що пандемія через COVID-19 суттєво впливає на всі аспекти життєдіяльності людей, на переваги при покупках харових та нехарчових товарів, стиль споживання/життя, а також структуру витрат коштів населенням.

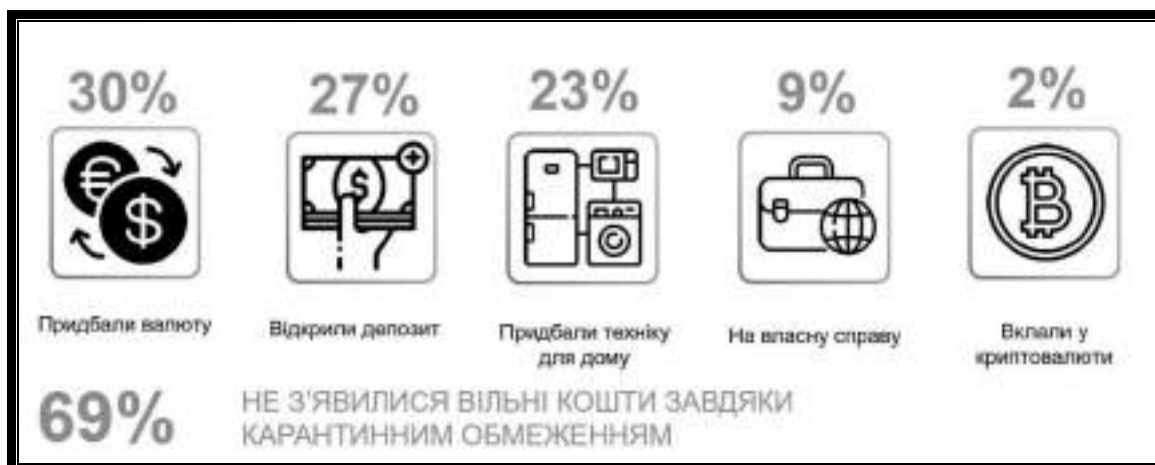


Рис. 6.11 – Результати досліджень щодо структури витрат коштів населенням (Gradus Research, 2022)

Цікаві результати соціологічних досліджень (з 21.05.2022 р. по 26.05.2021 р.) щодо впливу COVID-19 були отримані Центром Разумкова. Опитування було проведено за допомогою методу - інтерв'ю «обличчям до обличчя» за місцем проживання респондентів. Було опитано 2017 респондентів віком від 18 років у всіх регіонах України, за винятком Криму та окупованих територій Донецької та Луганської областей за вибіркою, що репрезентує доросле населення за основними соціально-демографічними показниками. Теоретична похибка вибірки (без врахування дизайн-ефекту) не перевищує 2,3% з імовірністю 0,95 (Український центр економічних, 2021).

Деякі результати опитування подано у таблиці 6.6. Отже, відповідаючи на запитання щодо змін в режимі роботи, які відбувалися під час пандемії через COVID-19, більше половини економічно активних громадян України (53%) вказали на відсутність будь-яких змін – працював/працювала як раніше. Повністю або частково перейшли на дистанційну роботу з неповним збереженням заробітної плати 7% українців. Повністю або частково перейшли на дистанційну роботу із збереженням заробітної плати 14% економічно активних громадян. Пішли у частково оплачувану відпустку 6%

українців, а повністю оплачувану тривалу відпустку пішли 2%. У неоплачувану відпустку пішли 9% економічно активних громадян, а 4% втратили свою роботу під час пандемії через COVID-19. Не відчули змін у режимі своєї роботи, як працівники державного так і приватного секторів економіки (відповідно 52,5% і 56%), тобто приблизно однаково. Проте повністю або частково перейшли на дистанційну роботу з повним збереженням заробітної плати працівники державного сектору ніж приватного (відповідно 26% і 10%), але співробітники приватного сектору частіше ніж в державному секторі відповідають, що пішли у неоплачувану відпустку (відповідно 11% і 5%), або взагалі втратили свою роботу (відповідно 4% і 0,3%).

Таблиця 6.6 – *Результати опитування* отримані Центром Разумкова (Український центр економічних, 2021)

Питання та відповіді	%
Які відбувалися зміни в режимі Вашої роботи під час пандемії коронавірусу?, % серед тих, хто не відніс себе до непрацюючих	100
Ніяких змін, працював як раніше	53,2
Повністю або частково перейшов на дистанційну роботу з повним збереженням заробітної плати	13,7
Пішов в повністю оплачувану тривалу відпустку	1,9
Повністю або частково перейшов на дистанційну роботу з частковим збереженням заробітної плати	6,9
Пішов у частково оплачувану відпустку	6,0
Пішов у неоплачувану відпустку	8,9
Втратив роботу	3,8
Інше	2,7
Важко відповісти	3,1
Як змінилася Ваша зарплата під час пандемії коронавірусу?, % серед тих, хто не відніс себе до непрацюючих	100
Не змінилася	53,6
Збільшилася	3,3
Зменшилася	37,3
Важко відповісти	5,8
Чи хочете Ви працювати дистанційно?, % серед тих, хто не відніс себе до непрацюючих	100
Так	14,4
Ні	73,3
Не знаю	12,3

Під час пандемії через COVID-19 насамперед постраждали ті працівники, які працювали на тимчасовій основі, саме серед них тільки 36% підтвердили, що в їх роботі нічого не змінилося. Щодо працівників, які працювали на постійній основі, то вони менше постраждали, 58,5% указали, що в їх роботі нічого не змінилося. Щодо неоплачуваної відпустки, то туди пішли відповідно 20% і 7%, а втратили роботу відповідно 17% і 0,6% в період пандемії через COVID-19. Щодо тимчасово зайнятих, лише 2% респондентів вказали, що повністю або частково перейшли на дистанційну роботу з повним збереженням заробітної плати. Серед постійно зайнятих 17% респондентів повністю або частково перейшли на дистанційну роботу з повним збереженням заробітної плати. Частка тимчасово зайнятих у приватному секторі, які повністю або частково перейшли на дистанційну роботу з повним збереженням заробітної плати складає 17%, і ця частка значно нижча ніж у державному секторі – 2%. Важливо встановити як змінилася зарплата зайнятих або частково зайнятих українців. На це запитання 54% представників економічно активного населення України зазначили, що вона не змінилася, 37% – що вона зменшалася, а 3% – що вона зросла. Частіше вказують на зменшення зарплати співробітники приватного сектору, ніж державного (відповідно 40% і 26%), що вона зросла відповіли відповідно 3% і 4%, а що вона не змінилася – відповідно 52% і 67%. Адже 61% представників економічно активного населення заявили, що серед тих, хто працює на тимчасовій основі відбулось зменшення зарплати і приблизно удвічі менше (31%) представників економічно активного населення, хто працює на постійній основі. Проте відповідно 0,7% і 3% респондентів відповіли, що зарплата стала більшою. Хочуть працювати дистанційно 14% представників економічно активного населення, тоді як негативно до дистанційної роботи поставилися 73%, а ще 12% не визначилися.

Найчастіше ставляться позитивно до дистанційної роботи саме ті працівники, хто під час пандемії через COVID-19 перейшов на дистанційну роботу з повним збереженням заробітної плати - 29,5%, проте не хочуть і далі працювати дистанційно більшість з них - 56%. Серед тих, хто перейшов на дистанційну роботу з частковим збереженням заробітної плати позитивно ставляться до дистанційної роботи 22%, проти 69% і не хочуть далі так працювати. Під час пандемії через COVID-19, хто пішов у повністю оплачувану тривалу відпустку позитивно ставляться до дистанційної роботи 17% і негативно – 79%, а хто пішов у частково оплачувану відпустку позитивно ставляться до дистанційної роботи 13% і негативно - 70,5%. За аналогією ті, хто втратив роботу – 11% і 60%, а серед тих, хто не відчув жодних змін і працює, як і раніше – відповідно 10% і 80%. Щодо держаного та приватного секторів, то ставлення до дистанційної роботи більш позитивно у держслужбовців (76%).

Проблеми впливу пандемії через COVID-19 на соціально-економічне середовище країни також досліджувались Центром «Соціальний Моніторинг» з 28.11.2021 року по 10.12.2021 року, за допомогою методу індивідуального інтерв'ювання f2f. Вибірка: 10 000 респондентів Стандартне відхилення: 0,6-1,0% (Центр «Соціальний Моніторинг», 2022).

Звичайно, що через пандемію через COVID-19 у населення України з'явилися відповідні ризики. Результати соціологічних досліджень щодо цих ризиків подано на рис. 6.12.

Основним ризиком українці визначили зменшення/втрата сімейного бюджету (49,6%). Тому цей ризик було досліджено більш детально, рис. 6.13.

Відомо, що Уряд України запроваджував великий перелік заходів щоб подолати негативний вплив (дуже серйозний негативний вплив – 8,7% і серйозний негативний вплив – 31,8 %) наслідків пандемії. Тому важливо

знати, як оцінили респонденти результати роботи з цього приводу урядових організацій, рис. 6.14.



Рис. 6.12 – Ризики у населення України через пандемію
(Центр «Соціальний Моніторинг», 2022)



Рисунок 6.13 – Результати впливу пандемії через COVID-19
на сімейний бюджет українців
(Центр «Соціальний Моніторинг», 2022)

Роботу Уряду України було оцінено погано кожним другим українцем (48,6%) .

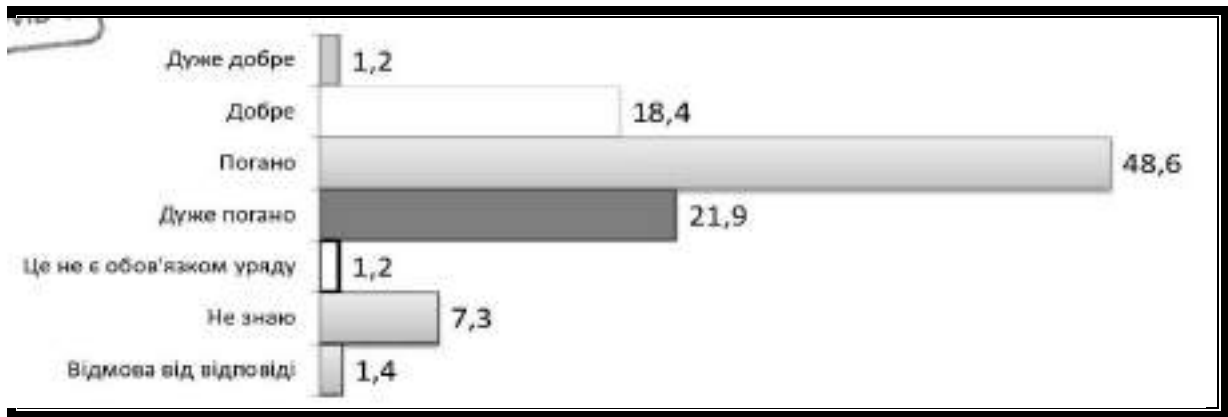


Рис. 6.14 – Результати оцінки населенням роботи Уряду України щодо подолання наслідків пандемії (Центр «Соціальний Моніторинг», 2022)

Таким чином, огляд результатів соціологічних досліджень шляхом опитування населення, які були проведені у 2021 році, різними українськими спеціалізованими організаціями довели, що пандемія через COVID-19 суттєво вплинула на здоров'я українців, а відтак і на соціально-економічне середовище країни. Проте повні наслідки цього впливу поглибила повномасштабна війна, яка розпочалась 24 лютого 2022 року з Росією. Тому важко ідентифікувати наслідки впливу саме пандемії на погіршення соціально-економічного середовища країни після активізації військових дій в Україні.

6.4. COVID-19: свобода вибору та відповідальність. Формування відповідального ставлення до власного та громадського здоров'я у здобувачів передвищої медичної освіти

Пандемія COVID-19 виявилася неабияким випробуванням для всіх країн і народів. Оцінювати її перебіг і наслідки – справа не менш складна, ніж боротьба з цією небезпекою. Тим більше в умовах сучасної глобалізації, коли «все впливає на все»: традиції на новації, ідеологія на політику,

політика на законодавство і права громадян, забобони на мораль, мораль на сенси виживання, наука на норми цивілізованості – і так до нескінченності.

Однією зі стрижневих проблем в усіх вимірах сучасного світу постає одвічна проблема свободи людини, а саме в плані свободи вибору та усвідомлення меж власної відповідальності за цей вибір. COVID-19 додав нового ракурсу цій проблемі, і не тільки в дилемі: щепитися чи ні. Пандемія відбилася на всіх рівнях суспільного буття (економіці, політиці, науці, культурі), на міжнародних відносинах, міграційних потоках, на суспільній та індивідуальній свідомості громадян, їхніх психологічних станах тощо. Варто пригадати спроби збагнути сутність свободи в історії філософської думки заради розуміння сутності сучасних проблем, зокрема нових відтінків і смислів, які додала до них пандемія.

Свобода – це одна з головних філософських і етичних категорій, що характеризує сутність людини та її існування, яке полягає в можливості мислити та чинити у відповідності до своїх уявлень і бажань, а не під примусом. Діапазон розуміння свободи завжди був майже неосяжним. Він сягає від повного заперечення самої можливості вільного вибору (в концепціях біхевіоризму) до обґрунтування «втечі від свободи» і до безмежності свободи в умовах сучасного інформаційного суспільства. Свобода – дійсно «солодке» слово, недарма філологи вважають, що цей термін має санскритський корінь, який означає «любимий».

Ментальні традиції Сходу і Заходу в умовах пандемії. Людина з усіх боків оточена безліччю необхідностей і зв'язків, вона підпорядкована фізіологічним і соціальним законам, стереотипам поведінки та традиціям конкретного суспільства, залежить від економічних і політичних ситуацій. Чи вільна людина взагалі? Пошуки відповіді на це питання здавна складають сенс філософських міркувань. Відмінності ментальних традицій різних народів і регіонів проявляються і в наш час.

Ментальні традиції Сходу та Заходу в аспекті осмислення свободи людини майже протилежні. Людина на Сході вважається лише часткою гармонійно улаштованого світу, вона не хизується своїм розумом і не претендує на перетворення світу відповідно до своїх цілей. Сенс людського життя – це перш за все споглядання світу, невтручання у природний хід речей. Діалог зі світом має відбуватися через думки, медитації, духовні зусилля. Реальної свободи для людини практично не існує. Зокрема в багатьох релігійно-філософських ученнях Стародавньої Індії має місце концепція коловороту життя (сансари), в якій людське життя розуміється певна форма нескінченного ланцюгу перероджень.

Можливості впливати на сансару, тобто свободи дій та вибору, людина не має. Тим більше, що сансара тісно пов'язана з кармою – законом покарань чи нагороди за минулі життя. Вийти з-під впливу карми майже неможливо для абсолютної більшості людей. Тільки в ученні джайнізму міститься спроба обґрунтування можливості здобуття свободи: людина за допомогою своєї духовної суті може контролювати і управляти матеріальною суттю, сама може визначати добро і зло, а через здолання вісьмох добрих і злих карм може звільнитися від пут сансари. Це можливе за допомогою благих діянь та аскетичного життя. Проте, аскетичне життя обертається зовсім не свободою, а новою залежністю від запропонованих умов життя.

Дещо схожий варіант пропонує і буддизм: є благий вісьмиступеневий шлях, що веде до усунення страждань – правильне судження, правильне рішення, правильна мова, правильне прагнення, правильне зусилля, правильна увага, правильне зосередження, правильна дія. Той, хто пройшов цей шлях досягає нірвани («нірвана» перекладається буквально як «згасання»). Це стан надлюдської насолоди за рахунок духовного відсторонення від усього, що приносить біль. Досягти нірвани, як абсолютної свободи від усього тілесного, може далеко не кожна людина. І

тут проблема в тому, що на шляху до нирвани втрачається сенс самої свободи як свободи бажань і дій.

Ментальні традиції азійських народів, які, здавалось би, вже повинні були відійти в минуле, відповідно спрацювали в умовах XXI століття. Ставлення до пандемії, як до карі небесної, виявилось найбільш характерним саме для Індії. Спрацював давній стереотип: людина – лише частка природного світу, і ця частка не може бути сильнішою, ніж ціле. Свободи немає, тому немає вибору, а є лише доля, є карма, є сансара. Досвід медитацій, давніх ритуалів, духовних зосереджень мало допоміг у боротьбі з пандемією, і кількість жертв була чи не найбільшою в світі.

Інша справа – Китай, з терен якого і почалася стрімка хода COVID-19. Проте, міфологічні та релігійні ментальні традиції китайців проявилися зовсім інакше. Вищим принципом, який править світом та передає існування речам вважався Шан-ди, який іноді розумівся як персоніфікований правитель небес. Цей правитель не відрізняється від самого Неба (Тянь), що завжди залишається взірцем чистоти та досконалості. До такого уявлення про світобудову додається і поняття «дао», що дослівно перекладається як «те, що відбувається само собою», природний шлях речей, котрий проявляється певним чином і порядком. Конфуціанство успішно закріпило давній ритуалізм китайського суспільства, як усталений порядок життя. Конфуціанство теоретично виразило та обґрунтувало так званий принцип «лі», який перекладається доволі широко – порядок, обряд, благопристойність, традиція, належний обов'язок і, навіть, все це разом. «Лі» у конфуціанстві підноситься до рівня зразка і центральної ідеї. Дотримання порядку всіма членами суспільства мало б забезпечити добродієність, гуманність і соціальний спокій. З поняттям «лі» пов'язується поняття «жень» – людяність. Однак любов до людей теж розуміється як певний порядок відносин та обов'язків: молодші брати повинні слухати старших братів, діти – батьків, підлеглі – керівників,

народ – правителя. Усі молодші беззаперечно мають підкорятися всім старшим, а старші повинні піклуватися про молодших (Аляєв та ін., 2012).

Основа людяності – пошана і поважне ставлення до старших, а шанобливість взагалі завжди є основою будь-якого порядку (сімейного, громадського, державного). «Не чини іншим того, чого не бажаєш для себе» – стає вищим моральним принципом конфуціанства (Гамянін, 2001). Закарбовані в свідомості китайців принципи «жень» і «лі» спрацювали якнайкраще в умовах пандемії COVID-19: всі «молодші» беззаперечно слухалися всіх «старших». Між ними утворилася невидима «піраміда» з мільярдів «ланцюжків обов’язку» на сімейному, громадському і державному рівнях. Саме в Китаї не викликали протестів вимоги влади щодо обмеження пересування, блокади міст, обов’язкового носіння масок, застосування дезінфекційних заходів, тотального контролю за кожним за допомогою сучасних інформаційних технологій. Висновок: свобода громадян, як добровільний вибір морального обов’язку, як принцип підкорення «старшим» (хоч і виглядає як жертва на користь необхідності) дала змогу китайському суспільству успішно долати пандемію.

Що стосується Європи та США, регіону, який традиційно називають Заходом, то тут рівень організованості боротьби з COVID-19 постійно наштотував на різного роду бунти, протести, демонстрації. Особливо відзначилися Франція та Італія, які в своїй історії мали чималий досвід виборювання політичних і громадянських свобод, відстоювання «природних прав» людини. Західна ментальність має зовсім інші корені у порівнянні зі Сходом і формується на дещо інших засадах.

Колискою західної ментальності вважається Середземномор’я. Греки не мали священних книг, подібних до «Вед» чи «У-цзин», від яких відштотувалися міркування мудреців, а спиралися переважно на знання (математичні, астрономічні, метеорологічні, географічні тощо), часто запозичені в інших народів Середземномор’я. До того ж, у греків

землеробство ніколи не було провідною галуззю господарства, тому вони майже не відчували себе часткою природи і більше сподівалися не на богів Олімпу, а на власні сили у мореплавстві, рибальстві, скотарстві та виноградарстві. Умови життя формували такий світогляд, де людина з її розумом варта значно більшої поваги (ніж на Сході), і саме цей чинник згодом оформлюється як прагнення підкорити природний світ. І ще: розвиток знань, досвіду, філософської думки відбувався за умов так званої рабовласницької демократії, що забезпечувала в достатній мірі справжню свободу мислення.

Свобода мислення доповнюється згодом свободою дій. Так, в епоху Відродження будь-яка діяльність – чи то діяльність художника, скульптора, архітектора, інженера, мореплавця або поета – сприймається як прояв талантів чи знань людини, а не як спокутування гріхів. Творча діяльність як свобода прояву прихованих талантів набуває пріоритетного значення. Людина – це майстер, митець, творець. Не лише Богу, а й людині властива функція творіння. Бог створює світ, а людина – решту речей. Більш того, людина сама відповідає за створення себе самої як особистості, сама визначає свій життєвий шлях, бо сама здатна розрізнати добро і зло. Формується нова самосвідомість з новими життєвими цілями та позиціями. Справжній творець долає корпоративну залежність від цехових правил, сам відстоює свою честь. Майстер всюди і завжди представляє самого себе, і тому звідси формується його нова суспільна позиція – відчуття власної гідності та свободи через самоствердження шляхом творчої діяльності (Аляєв та ін., 2012).

Епоха Нового часу та Просвітництва ще більше посилює позиції людського розуму та свободи. Сутність цієї епохи складала віра в розум як джерело знання та засаду суспільного прогресу. Переважала дуже оптимістична ідея: наука і техніка створять рай на землі. Побудувати суспільство щасливих людей шляхом подолання невігластва – головна мета

просвітницького руху. Просвітництво піднесло розум до вищого ідеалу епохи, створило справжній культ розуму. Заради прогресу треба було перетворювати не лише природу, відкриваючи її таємниці та розробляючи нові промислові технології. Перебудови потребували система управління, право, культура, освіта, мораль. Мислителі Просвітництва сподівалися, що силі людського розуму підвладні абсолютно всі сфери суспільного буття, достатньо лише втілити всюди «розумні» закони й правила життя (Назаренко & Цебрій, 2021).

Саме в добу Просвітництва тисячолітня ідея рівності всіх людей перед Богом трансформується в ідею рівності людей від народження, природного права на життя, а разом – і на свободу, і на приватну власність (як умову природного існування). Розум – природна властивість, яку треба розвивати, створюючи освітні можливості. «Масовий розум», як освіченість народу, вважається гарантом суспільного та культурного прогресу. Отже, у XVIII столітті остаточно створюється справжній культ розуму, який в німецькій філософії та в усій інтелектуальній культурі Європи переростає в культ вільного розуму. Поєднання сили розуму зі свободою – це особливий внесок німців у європейську ментальну культуру. Звісно, цей процес був важким і доволі суперечливим, проте результатом було закріплення свободи мислення, як свободи розуму та свободи духу – головних цінностей Просвітництва. Особливу роль у справі захисту свободи від логічної сили розуму відіграв Шеллінг. «Альфу та омегу будь-якої філософії складає свобода!» – напише він Гегелю в листі від 4 лютого 1795 року. (Шеллінг и др., 1989), дорікаючи другу юності за захоплення панлогізмом, нагадуючи, що вільний розум не повинен мати «логічних ланцюгів». Шеллінг намагається також пояснити свободу як моральний вибір людини. На відміну від Канта, який розумів сутність свободної волі в слідуванні моральнісному обов'язку, Шеллінг звертається до ціннісного аспекту, а саме до розрізнення добра і зла: «Реальне і живе поняття свободи полягає в

тому, що вона є здатністю до добра і зла» (Шеллинг и др., 1989). Кантівська морально-правова свобода у Шеллінга обертається на морально-аксіологічну.

Ідея свободи відіграла майже фатальну роль для всієї європейської культури, хоча жодної небезпеки ніхто з самого початку не помітив. Навпаки, ще більше спостерігалось захоплення на користь вільного розуму та творчого духу. Проте, і філософську думку, і усю європейську ментальність вже підстерігало справжнє «горе від свободи» (а не «горе від розуму»).

Міркування щодо свободи та прав людини поступово переміщуються з філософської сфери у площину суспільної свідомості та громадської думки. ХІХ та ХХ століття і надалі надихаються інтелектуальними здобутками філософів, науковців, літераторів, психологів, культурологів, природознавців, богословів та інших в плані визначення меж людської свободи, її сутності, можливостей, проявів через соціальні відносини в різних сферах буття: політиці, економіці, культурі, екології тощо. Свобода духу, яка ще з часів Канта охопила всі види творчості (літературу, музику, живопис тощо) проявилася в епоху постмодерну як унікальна та неповторна цінність індивідуальної свободи. Ця свобода стала своєрідним інструментом заперечення класичних правил і утвердження миттєвих поривів творчої особистості. Принципи «я так хочу», «я так бачу», «я так вважаю» поступово стають провідними в усіх сферах культурного, політичного та соціального буття. Настав час «особистісних» філософій. І якщо творча вседозволеність ще якось може бути прийнятною, то моральна вседозволеність стає аморальною, бо руйнує цивілізаційний порядок, стає соціально небезпечною.

Проте, і досі можна стверджувати точно: від свободи Європа не відмовляється, а вважає своєю головною ментальною, культурною, політичною, моральною цінністю.

Нарешті головне питання: чи не зіграла з європейськими народами ця індивідуальна свобода злий жарт в умовах пандемії? Бо дуже поширеною виявилася думка, що обмеження щодо умов праці, пересування, спілкування, дозвілля людей – це наступ на священні «права людини», відвойовані у церкви та держави впродовж кількох століть. Карантинні вимоги, як цілком необхідні заходи заради самих же людей, сприймалися неоднозначно (Kharkovshchenko et al., 2021). Чогось подібного до китайського принципу «лі», що допомогло б навести відповідний (а головне – швидкий) лад у суспільному порядку, в Європі не знайшлося. Протести, мітинги, різні громадські акції, обговорення у соціальних мережах – усе оберталось навколо проблеми свободи вибору кожної людини, на який вона має повне право.

Моральний сенс свободи вибору. Щоб знову не занурюватися в глибини історико-філософської думки, згадаймо бодай те, що «свобода – це пізнана необхідність». Людина повинна пізнати зовнішню необхідність і підкоритися як єдиному можливому варіанту, як камінь підкоряється силі тяжіння? Пізнання необхідності дорівнює знанню про стан речей і визначає шлях виходу з полону ілюзій. Проте пізнання необхідності – це тільки умова свободи. Свобода є здатністю людини діяти згідно зі своїми інтересами та цілями, спираючись на пізнану необхідність. Отже, свобода не абсолютна, а відносна, бо реалізується в житті шляхом вибору конкретного плану дій. В ідеалі для реалізації свободи: 1) має бути відсутній зовнішній примус; 2) потрібна спроможність передбачити всі варіанти наслідків дій. Вільний вибір можливий за умов осмислення підґрунтя необхідності самого вибору, шляхів його здійснення та усвідомлення відповідальності за наслідки.

Свобода вибору не може оминати сферу моралі з її одвічними цінностями, нормами, правилами, переконаннями тощо. Моральний вибір в об'єктивному сенсі означає по суті створення нової реальності, нового кола відносин, нових вимірів існування. Пандемія COVID-19 – це як раз такий

новий та не дуже зручний вимір буття. І коли на перший план висуваються вимоги щодо безпеки великої кількості людей, запобігання поширенню інфекції, яка загрожує здоров'ю та життю, тоді індивідуальний вибір має підкоритися загальній необхідності, тоді моральна відповідальність за ситуацію постає на повний зріст.

На моральний вибір впливає, перш за все, правильна мотивація, яка формується або самостійно, або під впливом інших (і тоді вона має вигляд агітації, просвіти, може сприйматися як примус). На етапі оформлення мотивації свобода морального вибору ще не втрачається.

По-справжньому вільний вибір можливий лише тоді, коли людина має за орієнтир моральні цінності та моральні зразки поведінки. Моральний вибір – умова і спосіб реалізації моральної свободи. Моральний вибір – це визнання пріоритету однієї цінності над іншою, між одним добром та іншим добром, як «вищим» і «нижчим». Тобто це не вибір між добром і злом (наприклад, між правами людини як добром і пандемією з карантинном як злом). Свобода вибору буде моральною, якщо це вибір найбільш оптимальних способів утвердження та забезпечення добра у конкретних ситуаціях (тобто того, що забезпечує порозуміння, гармонізацію відносин, удосконалення, покращення будь-чого). Допомога, правопорядок, просвіта, підтримка, справедливість та інше, що стосується гармонізації суспільства, постає «вищим добром», ніж індивідуальні права з особистісним принципом (і часто непримиренно-егоїстичним) «я так хочу». Не можна вважати по-справжньому вільною людину, яка «вільно» обирає брехню, насильство, зраду. Це теж вибір, але аморальний. Подібним буде і вибір ходити без маски чи ігнорувати щеплення.

Моральна поведінка – це завжди вибір і свого роду духовна творчість, яка неможлива без свободи. Без свободи немає особистості. Це або раб, або «гвинтик» системи, або додаток до механізму чи до комп'ютера. Свобода

має бути своєрідним стрижнем особистості, а особистість відчуватиме свою гідність, якщо ця свобода буде моральною.

Формування відповідальності за свободу вибору у здобувачів освіти.
Україна перебуває в парадигмі західної цивілізації з відповідними цінностями ментальної культури та моральними сенсами свободи. Саме це дає простір для належного формування сучасних уявлень про права людини, межі її свободи та відповідальність за моральний вибір. Тому обов'язковим для всіх освітян від дошкільних закладів до університетів стає моральний аспект виховної роботи. Розуміння молоддю свободи не повинно бути синонімом свавілля чи свободи вибору за принципом «я так хочу».

В умовах пандемії COVID-19 свідоме ставлення кожної вільної особистості до даної ситуації набуває значної ваги в плані збереження життя та здоров'я всього суспільства. За визначенням ВООЗ, громадське здоров'я є симбіозом науки та практики задля попередження захворювань, збільшення тривалості життя і зміцнення здоров'я людства в цілому, шляхом організованих зусиль всього суспільства. Успіх в цьому, значною мірою залежить від свідомого та морально-відповідального ставлення людини до власного здоров'я та здоров'я інших людей.

У період пандемії COVID-19 навчальні заклади передвищої медичної освіти повинні не тільки забезпечити якісний навчальний процес з метою підготовки кваліфікованих фахівців, але й виховати в майбутніх медичних працівників свідоме ставлення до необхідності поширювати серед населення науково обґрунтовані дані щодо особливостей цієї інфекції та обов'язкової вакцинації. Разом з тим, проведені в закордонних медичних навчальних закладах дослідження свідчать, що навіть здобувачі освіти останніх курсів досить часто мають недостатньо знань для того, щоб зробити свідомий вибір, навіть на користь власної вакцинації.

Завданням викладачів вищої та передвищої освіти є створення умов для усвідомлення здобувачами освіти важливого значення здоров'я для

повноцінного та продуктивного життя, формування в них зорієнтованості на збереження здоров'я. О. Микитюк підкреслює, що здоров'я і формування свідомого ставлення до власного здоров'я у студентської молоді є якісною передумовою майбутньої самореалізації молодих людей, їх здатності до складної навчальної та професійної праці, суспільно-політичної й творчої активності (Микитюк та ін., 2021).

Формування морально-відповідального вибору майбутньої професії набуває особливого значення саме у навчальних закладах медичного профілю. Здобувачі медичної освіти в умовах пандемії COVID-19, по-перше, є однією з груп ризику щодо ураження інфекцією, а, по-друге, завдяки значним соціальним контактам, мають не аби яку можливість для поширення науково обґрунтованих відомостей про цю хворобу та власним прикладом формувати ставлення широких верств населення до питань пандемії: походження та поширення інфекції, методи запобігання її поширенню. Зменшення соціальних контактів, запровадження дистанційного навчання та вакцинація стають головними запобіжними заходами на шляху поширення COVID-19. Саме вакцинація упродовж останніх століть врятувала світ від багатьох інфекцій. Кожна цивілізована людина має розуміти цю необхідність і відчувати власний моральний обов'язок стосовно ситуації та подальших дій. Разом з тим, вільний свідомий вибір на користь вакцинації є складним для молодої людини. Викладачі повинні донести до здобувачів освіти усю належну інформацію, науково-практичні знання, власний медичний досвід та результати спостережень, щоб сформувати у них свідоме ставлення до власного вибору.

Упродовж навчання у коледжі здобувачі освіти згідно до програми вивчають різні інфекційні хвороби, методи їхньої діагностики, лікування та профілактики. Значна увага приділяється вакцинопрофілактиці. Так, під час вивчення курсу педіатричних дисциплін вивчається Національний календар

профілактичних щеплень, надається вичерпна інформація про види вакцин, якими проводяться щеплення, пояснюється, які можливі побічні ефекти щеплень, а головним чином – які можливі, в тому числі фатальні, наслідки захворювань.

Результати дослідження Kevin P. та співавторів говорять про те, що електронне навчання, та соціальні мережі можна найефективніше використовувати в курсах дистанційної освіти як технологічний інструмент для поліпшення комунікацій в Інтернеті серед студентів на курсах вищої дистанційної освіти (Brady et al., 2010).

Разом з тим, значного негативного впливу на недостатньо обізнаних здобувачів освіти мають всілякі спекуляції у джерелах масової інформації щодо пандемії COVID-19 та профілактичних щеплень. Обов'язок викладача – зазначити надійні інтерактивні джерела інформації. При навчанні повинні застосовуватися різні методичні підходи, але особливо позитивним шляхом залишається самостійне вивчення окремих питань вакцинації та викладення отриманих відомостей у формі реферативних доповідей.

У суспільстві сформувалося стійке ставлення до вакцинації, як суто до проблеми дитячого віку. Воно, нажаль, поширене навіть в медичних колах. За даними досліджень, проведених в Україні, старші версти населення частіше висловлюють відсутність бажання робити щеплення – їх частка зростає від 38% серед тих, кому від 18 до 29 років, до 51% серед тих, кому 60 і більше років (Баня, 2022).

Таким чином, студентська молодь являє собою динамічну групу, в якій, за належного соціального впливу, може формуватися позитивне ставлення до вакцинації.

Студентський вік – це сенситивний період для розвитку основних соціогенних потенцій людини, до яких належать: формування професійних, світоглядних і громадських якостей майбутнього фахівця; розвиток

професійних здібностей як передумова подальшої самостійної професійної творчості; становлення інтелекту і стабілізація рис характеру; формування соціальних цінностей у зв'язку з професіоналізацією. Іншими словами, під час навчання у вищому навчальному закладі відбувається соціалізація студента як особистості (Подоляк & Юрченко, 2006).

Соціалізація студента завжди буде більш успішною, якщо викладачі не будуть оминати тему свободи особистості в моральному, професійному та загально-соціальному вимірі. Справжня моральна свобода – це «заборона самому собі» чинити зло, це добровільна перевага добра перед злом. Свобода була і є складним явищем як для розуміння, так і для практичного втілення у різних формах, традиціях, правилах, правових нормах. Свобода неможлива без дещо незримого «одягу права»: відповідальності, правопорядку, дозволів, заборон (в тому числі і самому собі у вигляді свідомого вільного вибору). Саме такою є реальна сутність свободи. Свобода без рівності – це ідеологія елітарних привілеїв. Рівність без свободи – ідеологія рабів, пригнічених ілюзорною рівністю, просто проголошеною з «самих верхів». Проте, свобода вибору як власної морально-відповідальної дії завжди буде зберігати статус головної духовної цінності.

6.5. Вплив пандемії COVID-19 на сектор відновлювальної енергетики

У сучасних умовах дослідники світу наділяють особливої увагу питанням необхідності підтримки енергопостачання під час пандемії COVID-19.

Аналіз літературних джерел, зокрема БД Scopus® із проблематики впливу пандемії COVID-19 на сектор відновлюваної енергетики показав, що найбільш активно дане питання досліджувалося у 2021 році. Перші праці почали з'являтися у 2020 році.

БД Scopus® за тематикою урахування пандемії COVID-19 на сектор відновлюваної енергетики містить 603 публікації за 2020-2022 рр., рис. 6.15.

Серед науковців, що мають найбільшу кількість публікацій у БД Scopus® можна відзначити таких, як Клемеш, Й.Й., Беліков, Ікбал, С., Леврон, Ю.Навон, А., Тагізаде-Хесарій, Ф., Ахмед, А., Азам, А., Калізе, Ф.

У працях таких вітчизняних учених, як Сотник І., Курбатова Т., Кубатко О., Трипольська Г., Письменна У., Дяховченко І., Люльов О., Пимоненко Т., Ус Я., Щербак В., Грищенко І., Ганущак-Єфименко Л., Бобровник В., Вергун М., Китаєв А., Чала Н., Андросов Ю. та ін.

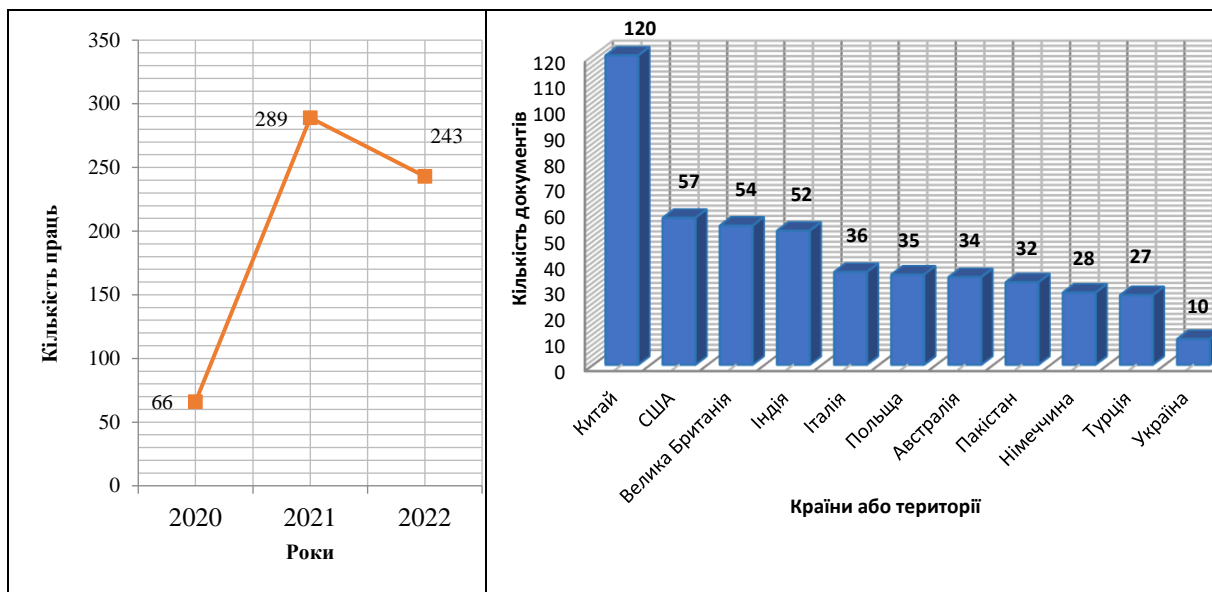


Рисунок 6.15 – Загальна кількість публікацій за 2020-2022 рр. в БД Scopus® за фільтрами TITLE-ABS-KEY «*COVID-19 AND renewable energy*» та кількість публікацій за країнами

До установ, що досліджують проблематику впливу пандемії COVID-19 на сектор відновлюваної енергетики належать: Чжецзянський університет, Технічний університет в Брно (Чехія), Імперський коледж Лондона, Університет в Ольборзі, Данія, Університет економіки Хошимін Сіті (Хошимін, В'єтнам), Об'єднаний дослідницький центр – служба науки та знань Європейської Комісії.

Таблиця 6.7 – Топ-8 наукових праць за кількістю цитувань, що обрані за фільтрами TITLE-ABS-KEY « *covid-19 AND renewable energy*» в БД Scopus® (Джерело: побудовано авторами на основі даних БД Scopus®, <https://www.scopus.com/>)

Автори/Назва праці	Цитування праці	Проблематика
Hosseini, S.E. An outlook on the global development of renewable and sustainable energy at the time of COVID-19	147	Автором передбачається, що глобальне зниження економічного попиту через Covid-19 може зашкодити позитивній тенденції розвитку зеленої та низьковуглецевої енергії. Досліджуються стимули щодо інвестування у відновлювані джерела енергії для приватного сектору і суспільства.
Barbier, E.B., Burgess, J.C. Sustainability and development after COVID-19	143	Автори звертають особливу увагу на вразливість до пандемії COVID-19 країн, що розвиваються. Реалізацію цілей сталого розвитку країнами, що розвиваються в умовах COVID-19 автори вбачають через застосування таких інноваційних та економічно ефективних механізмів: обмін субсидіями на викопне паливо для фінансування інвестицій у чисту енергію та поширення відновлюваної енергії в сільській місцевості; перерозподіл субсидій на зрощення для покращення інфраструктури водопостачання, каналізації та водовідведення; і податок на тропічний вуглець, який є збором з викопного палива, який фінансує природні кліматичні рішення.
Caroline Kuzemkoa Michael Bradshawb Gavin Bridgec Andreas Goldthaudef Jessica Jewellfgh Indra Overlandi Daniel Scholtenj Thijs Van de Graafk Kirsten Westphal. Covid-19 and the politics of sustainable energy transitions	132	Авторами розглядаються наслідки Covid-19 для формування політики переходу до сталої енергетики. Визначаються наслідки «великого карантину» для стійких і викопних джерел енергії. Досліджуються, як пакети економічних стимулів і соціальні практики після пандемії можуть сформувати попит на енергію, вуглецеву інтенсивність енергії системи, і швидкість переходів. Пропонується мультискалярний підхід до аналізу змін енергетичної системи, який базується на безперервності і розривах з тенденціями до пандемії. Особливу увагу приділяють таким ключовим проблематикам у формуванні політики стійких енергетичних переходів: короткострокові, середньострокові та довгострокові тимчасові зміни енергетичної системи; практики інвестування в чисті технології та відчуження викопного палива; структури та масштаби управління енергетикою; соціальні практики щодо мобільності, роботи та охорони здоров'я.
Gillingham, K.T., Knittel, C.R., Li, J., Ovaere, M., Reguant, M. The Short-run and Long-run Effects of Covid-19 on Energy and the Environment	122	Авторами досліджується, як короткострокові наслідки Covid-19 у зменшенні викидів CO2 і місцевих забруднювачів повітря переважаються довгостроковими наслідками уповільнення інновацій у сфері чистої енергії. Ураховується досвід США. У свою чергу надані авторами основні висновки та рекомендації можуть бути використані в більшості розвинених країн світу, включаючи європейські країни. Дослідники розглядають вплив Covid-19 на навколишнє середовище як у короткостроковій, так і в довгостроковій перспективі на макрорівні.

Продовження таблиці 6.7

Автори/Назва праці	Цитування праці	Проблематика
Hoang, A.T., Sandro Nižetić, Olcer, A.I., Bandh, S.A., Nguyen, X.P. Impacts of COVID-19 pandemic on the global energy system and the shift progress to renewable energy: Opportunities, challenges, and policy implications	115	Науковцями урахується вплив COVID-19 на стратегії розвитку відновлюваної енергетики на базі визначення короткострокових політичних пріоритетів, середньострокових та довгострокових планів дій для досягнення чітко визначених цілей щодо відновлюваної енергетики та просування до більш стійкого енергетичного майбутнього. Проаналізовані можливості, виклики та значний вплив пандемії COVID-19 на поточні та майбутні стратегії сталого розвитку енергії. Вивчено досвід визначення розумної поведінки, орієнтації відповідних дій та політичних наслідків для сталої енергетичної траєкторії.
Santiago, I., Moreno-Munoz, A., Quintero-Jiménez, P., Garcia-Torres, F., Gonzalez-Redondo, M.J. Electricity demand during pandemic times: The case of the COVID-19 in Spain	107	Дослідниками проаналізовано, як обмеження карантинних заходів для запобігання поширенню COVID-19 впливають на споживання електроенергії в Іспанії, одній із країн, яка найбільше постраждала від пандемії.
Zhong, Haiwanga Tan, Zhenfeia, He, Yiliua, Xie, Leb, Kang, Chongqinga Implications of COVID-19 for the electricity industry: A comprehensive review	100	Науковцями сформовано комплексний огляд впливу пандемії на сектор електроенергетики. Досліджується проблема зміни балансу електроенергії та підвищення невизначеності попиту, які створили більший тиск на системних операторів, разом із проблемою порушення напруги та проблемами для обслуговування та управління системою.
Ghiani, Emilio, Galici, Marco, Mureddu, Mario, Pilo, Fabrizio Impact on electricity consumption and market pricing of energy and ancillary services during pandemic of COVID-19 in Italy	99	У статті автори обґрунтовують вплив заходів, прийнятих урядом Італії для боротьби з надзвичайною ситуацією COVID-19 на італійську електроенергетичну систему, яка показала безпрецедентну поведінку з точки зору як споживання енергії, так і обсягу, а згодом і частки відновлюваних і традиційних технологій виробництва. У дослідженні визначено вплив на енергетичну галузь усіх обмежень і блокувань діяльності в Італії Розглядається вплив на профілі навантаження, споживання електроенергії та ринкові ціни в Італії, включаючи екологічні аспекти.

Аналізуючи наукові праці в галузі впливу COVID-19 на енергетичний сектор, що мають найбільший показник цитування можна зробити висновок, що майже всі автори концентрують особливу увагу на проблематику уповільнення інновацій у сфері чистої енергії. Безумовно є актуальною проблема зміни балансу електроенергії та збільшення тиску на системних операторів.

Застосування програмного забезпечення VOSviewer (версія 1.6.16) дозволило виокремити п'ять кластерів досліджень у контексті впливу COVID-19 на сектор відновлюваної енергетики, рис. 6.16.

Перший кластер (червоний кластер) пов'язаний з відновлювальними видами ресурсів. У другому кластері (зеленому кластері) визначено енергетичну, людську та екологічну складову. До третього кластеру (синього) виокремлено усі поняття, що пов'язані з пандемією COVID-19. Четвертий кластер (жовтий кластер) пов'язаний з енергетичною політикою, інвестиціями, кризою здоров'я, економічними та соціальними ефектами. П'ятий кластер (бузковий кластер) утворений такими ключовими факторами як: економічна активність, ризики здоров'я, викиди, зелене фінансування. Більше всього зав'язків в кластері знайдено за поняттям «сталий розвиток».

Під час дослідження складових кластерів були визначені такі країни, досвід та практика яких вивчалися науковцями: Індонезія, Австралія, Бразилія, Китай, Індія, Італія, Іспанія, Німеччина, Велика Британія, Україна, Європейські країни.

Програмне забезпечення Google trends надає порівняльний аналіз щодо рівня зацікавленості громадськості до таких тематик як енергетика та пандемія COVID-19. Графік репрезентує наступне: найвищий інтерес громадськості до тематики COVID-19 встановлено у серпні 2020 року. До енергетичної галузі громадськість виявляла найвищий інтерес у березні 2022 року. Необхідно зазначити, що з січня 2022 року інтерес громадськості

до проблематики COVID-19 поступово знижується. Натомість зацікавленість енергетичною галуззю зростає.

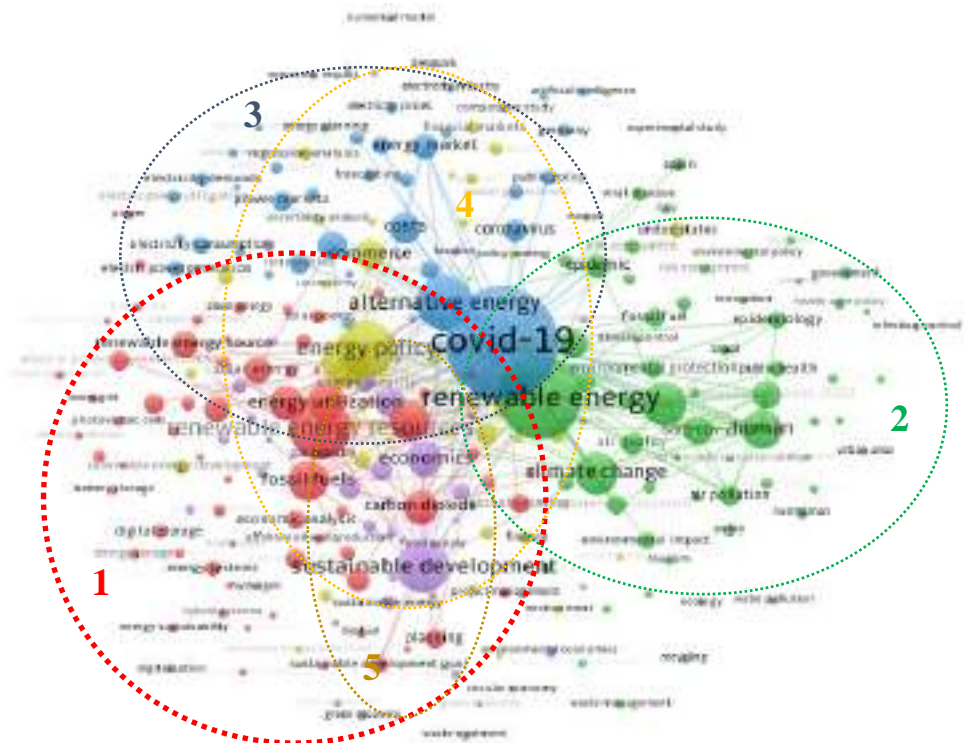


Рисунок 6.16 – Кластери досліджень за 2020-2022 рр. в БД Scopus® за фільтрами TITLE-ABS-KEY «*COVID-19 AND renewable energy*» (побудовано авторами на основі даних БД Scopus®, <https://www.scopus.com/>)

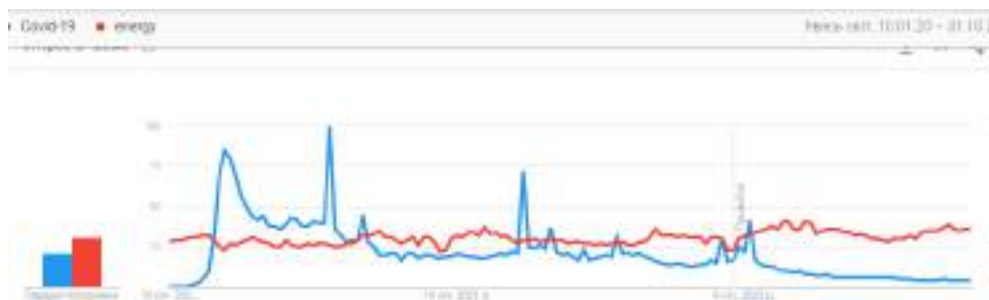


Рисунок 6.17 – Рівень зацікавленості населення до тематик: енергетика та пандемія COVID-19 за 2020-2022 рр.

Найбільшу зацікавленість до проблематики COVID-19 виявила громадськість таких країн як Бразилія (78 %), Мексика (77 %), Португалія (74 %), Колумбія (74 %), Аргентина (73 %). У свою чергу одними з популярних запитів в тематиці є вакцинація від COVID-19 та профілактика

COVID-19. Серед країн, що особливої уваги приділяють розвитку енергетичного сектору визначено Велику Британію, Австралію, Південну Корею, Чехію, Сполучені Штати.

Аналіз наукових джерел довів, що обмеження карантинних заходів для запобігання поширенню COVID-19 впливають на всі галузі людського життя, зокрема на споживання електроенергії. Боротьба урядів з пандемією в усьому світі має певні свої результати. Так, ураховуючи даний фактор організацією FP Analytics було розроблено Глобальний індекс реагування на COVID-19 (COVID-19 Global Response Index), для того щоб відстежувати реакцію країн на новий коронавірус за ключовими показниками.

Індекс є першою спробою відстежити відповіді національних лідерів у критично важливих сферах політики. Уперше опублікований 5 серпня 2020 року. Глобальний індекс реагування на COVID-19 періодично оновлюється. Глобальний індекс реагування на COVID-19 розраховується для 36 країн, включаючи країни G20, а також кілька інших країн, що розвиваються та із середнім рівнем доходу, які експерти та епідеміологи визначили як такі, що мають помітний досвід щодо COVID-19. Країни були обрані таким чином, щоб отримувати достатньо надійні дані, а також ураховується глобальне географічне поширення, соціально-економічне та політичне розмаїття. Індекс було розроблено за участі соціологів, експертів у галузі охорони здоров'я та провідних епідеміологів, які працюють на фронті боротьби з пандемією. У розробці індексу взяли участь фахівці з Центрів контролю та профілактики захворювань, Оксфордського університету, Мічиганського університету, Університету США Співпраці Меріленду, Університету Массачусетса, Каліфорнійського університету в Ірвайні та Каліфорнійського університету в Девісі з проектом USAID «Нові пандемічні загрози». Серед 36 країн, для яких розраховується Глобальний індекс реагування на COVID-19 є такі: Нова Зеландія, Ісландія, Данія, Австралія, Ефіопія, Кенія, Сенегал, Гана, Японія та ін.

За даними джерела The Institute of Certified Management Accountants, Australia можна прослідкувати рейтингові позиції деяких країн за Глобальним індексом реагування на COVID-19, табл. 6.8.

Таблиця 6.8 – Рейтингові позиції деяких країн за Глобальним індексом реагування на COVID-19 (побудовано на основі даних The Institute of Certified Management Accountants, Australia), 2020 р.

Країна	COVID-19 Responce Renk	Глобальний індекс реагування на COVID-19 (GRID Index)
Нова Зеландія	1	87
Сингапур	2	86
Ісландія	3	85
Австралія	4	84
Фінляндія	5	83
Норвегія	6	79
Канада	7	78
Південна Корея	7	78
Гон Конг	9	76
Шрі Ланка	9	76
Об'єднані Арабські Емірати	9	76
Японія	9	76
Тайвань	9	76
Німеччина	16	72
Данія	21	64
Індія	38	57
Китай	61	41
Індонезія	63	40
Філіппіни	64	39
Бразилія	68	36
США	70	35
Мексика	72	33
Бангладеш	80	27
Швеція	87	22
Швейцарія	88	21
Велика Британія	89	20
Нідерланди	91	19
Франція	92	18
Бельгія	93	17
Італія	93	17
Іспанія	95	16

Згідно методології Глобальний індекс реагування на COVID-19 включає такі параметри: ВВП, коефіцієнт Джині, що вимірює нерівність, показники дитячої смертності, показники кількості лікарняних ліжок на 1000 осіб, доступність і якість охорони здоров'я, директиви щодо охорони здоров'я COVID-19, показники фінансової відповідності витрат на COVID-19, показники, що відображають громадські комунікації, параметри, які характеризують поточний/історичний статус COVID-19 у країні. Враховуються також географічна унікальність, геополітичні фактори, такі як відкриті кордони, кліматичні параметри, наприклад холодний клімат. Глобальний індекс реагування на COVID-19 створений з метою виявлення наскільки є ефективним і результативним керівництво країни та визначення рівня готовності системи охорони здоров'я займатися боротьбою з пандемією. Науковці вважають, що рейтинг в індексі GRID (Global Response to Infectious Diseases (COVID-19)) може бути для країн драйвером щодо підготовки до наступної глобальної пандемії чи кризи. Під час дослідження впливу Глобального індексу реагування на COVID-19 на різні індекси, що відображають енергетичну ефективність, такі як EPI (Індекс екологічної ефективності), RECAI (індекс привабливості країни з відновлюваної енергетики) взаємозв'язки між індексами не були встановлені. Це говорить те що Глобальний індекс реагування на COVID-19 не враховує енергетичні рішення. Пандемія відкрила можливості: посилення цифровізації; новий спосіб життя з перспективами віддаленої роботи та можливості для розвитку локалізованих ресурсів ВДЕ; здійснюється оцінювання ефективності рішень державних органів управління з урахуванням фактору пандемії COVID-19. Усе більшої актуальності набувають дослідження глобального впливу пандемії COVID-19 на ціни на нафту та енергоносії; зв'язок із світовою економікою та енергетичний сектор. Так, в умовах пандемії COVID-19 став більш складним процес прогнозування зміни попиту на електроенергію. Ураховуючи цей фактор науковці під час прогнозування попиту на електроенергію вивчають кліматичні особливості територій та сезонність захворюваності.

Висновки

Дана монографія, яка присвячена новому глобальному виклику – пандемії COVID-19 розкриває ряд важливих питань сьогодення для України та світу загалом. У ній розглянуті пов'язані з пандемією тенденції та ризики для країн, регіональні заходи стримування розповсюдження інфекції та економічні й соціальні наслідки цих заходів. Описані механізми впровадження політики стабілізації різних аспектів суспільного життя в постпандемічний період. Колективом авторів монографії узагальнено досвід галузевого розвитку під впливом загроз громадському здоров'ю. Визначені індикатори досягнення цілей сталого розвитку та забезпечення національної безпеки. Окремими дослідниками-авторами монографії надані прогнози щодо перспектив розвитку окремих галузей економіки та підприємств у постковідному майбутньому.

Монографія охоплює широке коло питань ефективності функціонування системи охорони здоров'я, питання цифровізації під впливом різних факторів громадського здоров'я, характеристикам регіональних особливостей пандемії коронавірусу, тенденції змін параметрів соціально-економічного життя.

Викладений у монографії матеріал має теоретичну та практичну цінність для науковців, представників органів державної влади та місцевого самоврядування, працівників закладів системи вищої освіти, охорони здоров'я, а також громадських організацій, викладачів, аспірантів та студентів вищих навчальних закладів.

Перелік використаних джерел

1. «Актуальні проблеми правового забезпечення державної культурної політики». Аналітична записка (2017). URL: <https://niss.gov.ua/doslidzhennya/gumanitarniy-rozvitok/aktualni-problemi-pravovogo-zabezpechennya-derzhavnoi-kulturnoi>
2. «Про затвердження видів економічної діяльності, які належать до креативних індустрій». Розпорядження Кабінету міністрів України від 24 квітня 2019 р. № 265-р (2019). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/265-2019-%D1%80#Text>.
3. 4 Must-Read CIO Reports in 2021 (2022). Digital Adoption. URL: <https://www.digital-adoption.com/cio-reports/>.
4. 50 провідних банків України (2022). Переможці в номінації "Інтернет-банкінг" станом на червень 2021. URL : <https://banksrating.com.ua/top-50-2021/peremozhtsi-v-nominatsiyi-internet-banking-2>.
5. 50 провідних банків України (2022). Переможці в номінації "Мобільний банкінг". URL : <https://banksrating.com.ua/top-50-2021/peremozhtsi-v-nominatsiyi-mobilnij-banking-2>.
6. About Organic Food. The Food Standards Agency (2021). URL: <https://www.food.gov.uk>.
7. ABRAMS World trade wiki. URL: <https://en.abrams.wiki>.
8. Agarwal, H., & Agarwal, R. (2017). First Industrial Revolution and Second Industrial Revolution: Technological Differences and the Differences in Banking and Financing of the Firms. Saudi Journal of Humanities and Social Sciences, Vol. 2. Is. 11A. P. 1062–1066.
9. Alfano V, Capasso S, Ercolano S, & Goel R.K. (2022). Death takes no bribes: Impact of perceived corruption on the effectiveness of non-pharmaceutical

interventions at combating COVID-19. Soc Sci Med. doi: 10.1016/j.socscimed.2022.114958.

10. Anayi, L., Bloom, N., Bunn, Ph., & Mizen, P. Gregory. (2022). Thwaites Covid-19 and structural change. CEPR. Retrieved from: <https://cepr.org/voxeu/columns/covid-19-and-structural-change>.

11. Ansoff, H.I. (1980). Strategic issue management. Strategic Management Journal, 1 (2), 131-148.

12. Baldwin, R., Weder, di Mauro B. (eds.). (2020). Economics in the Time of COVID-19. London: A VoxEU.org Book, CEPR Press.

13. Balla, Chr., Huangb, K.-T., & Francisc, J. (2022). Virtual reality adoption during the COVID-19 pandemic: A uses and gratifications perspective. ScienceDirect. Elsevier Ltd. Retrieved from: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0736585321001672>.

14. Bankchart (2022). Інтернет-банкінг для фізичних осіб – путівник. URL : https://bankchart.com.ua/e_banking/statti/internet_banking_dlya_fizichnih_osib_putivnik.

15. Beck, T. (2020). Finance in the times of coronavirus. Economics in the Time of COVID-19.

16. Betsch, C. (2020). How behavioural science data helps mitigate the COVID-19 crisis. Nature Human Behaviour, 4(5), 438. doi:10.1038/s41562-020-0866-1.

17. Betsch, C., Korn, L., Sprengholz, P., Felgendreff, L., Eitze, S., Schmid, P., & Böhm, R. (2020). Social and behavioral consequences of mask policies during the COVID-19 pandemic. Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America, 117(36), 21851-21853. doi:10.1073/pnas.2011674117.

18. Bloom, D. E., Chatterji, S., Kowal, P., Lloyd-Sherlock, P., McKee, M., Rechel, B., . . . Smith, J. P. (2015). Macroeconomic implications of population

ageing and selected policy responses. *The Lancet*, 385(9968), 649-657. doi:10.1016/S0140-6736(14)61464-1.

19. Bloom, D.E., & Canning, D. (2006). *Epidemics and Economics*. PGDA Working Paper, 9. Program of the Global Demography of Aging.

20. Bloom, D.E., Cadarette, D., & Sevilla, J.P. (2018). *Epidemics and Economics, Finance and Development*, 55(2), 46-49.

21. Bouey, J. (2020). *Assessment of COVID-19's Impact on Small and Medium-Sized Enterprises. Implications from China*. Santa Monica, California: RAND Corporation.

22. Bouri, El., Molnár, P., Azzi, G., Roubaud, D., IvarHagfors, L. (2017). «On the hedge and safe haven properties of Bitcoin: Is it really more than a diversifier?» *Finance Research Letters*, 20, 192-198. Retrieved from: <https://doi.org/10.1016/j.frl.2016.09.025>.

23. Brady, K.P., Holcomb, L.B., & Smith, B.V. (2010). The use of alternative social networking sites in higher educational settings: A case study of the e-learning benefits of Ning in education. *Journal of interactive online learning*, 9(2).

24. Burn, J.E., Marshall, P., & Barnett, M. (2002). *Business Strategies for Virtual Organizations*. Boston : Planta Tree.

25. Cambridge Dictionary. The industrial revolution. 2017. Retrieved from: <https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/industrial-revolution>

26. Canalys: Demand surges but PC shipments fall 8% due to a supply chain hit by COVID-19. (2022). Canalys website: Retrieved from: <https://www.canalys.com/newsroom/global-pc-market-Q12020-COVID19>.

27. Cautiously optimistic: Chinese consumer behavior post-COVID-19. McKinsey and Company. (2020). URL: <https://www.mckinsey.com/industries/consumer-packaged-goods/our-insights/cautiously-optimistic-chinese-consumer-behavior-post-covid-19>.

28. Chang, C.L., McAleer, M., & Ramos, V. (2020). The future of tourism in the COVID-19 era. *Advances in Decision Sciences*, 24(3), 218-230.

29. Charumilind, S., Craven, M, Lamb, J., Sabow, A., Singhal, S., & Wilson, M. (2022). When will the COVID-19 pandemic end? Retrieved from <https://www.mckinsey.com/industries/healthcare-systems-and-services/our-insights/>.

30. Chauhan, S. (2020). Comprehensive review of coronavirus disease 2019 (COVID-19). *Biomedical Journal*, 43(4), 334-340. doi:10.1016/j.bj.2020.05.023.

31. Chetty, R., Stepner, M., Abraham, S., Lin, S., Scuderi, B., Turner, N., . . . Cutler, D. (2016). The association between income and life expectancy in the united states, 2001-2014. *JAMA - Journal of the American Medical Association*, 315(16), 1750-1766. doi:10.1001/jama.2016.4226.

32. Chmil, H. (2020). Digitalization as a behaviour transformation tool of consumer market economic entities. *Majesty Of Marketing : XVI International scientific and practical conference for students and young scientists*, Dnipro, 10 December 2020. Dnipro: National Technical University Dnipro Polytechnic, P. 40–41.

33. Chmil, H. (2021). Stages and configurators of the consumer market economic entities behavior digital transformation. *Sustainable Development: Modern Theories and Best Practices : materials of the monthly International scientific and practical conference*, Tallinn, 24-26 February 2021. Tallinn: Teadmus OÜ, P. 8–9.

34. Coccia, M. (2019). Theories of Revolution. *Global Encyclopedia of Public Administration, Public Policy, and Governance*. Retrieved from: <https://www.springer.com/gp/book/9783319209272>

35. Continuity in crisis: How to run effective business services during COVID-19. (2022). Retrieved from : <https://www.accenture.com/us-en/insights/operations/coronavirus-effective-businessoperations> 106719.

36. Coronavirus Disease (COVID-19). WHO. Retrieved from: <https://bit.ly/3tZXFsa>.

37. Costello, A., Abbas, M., Allen, A., Ball, S., Bell, S., Bellamy, R., . . . Patterson, C. (2009). Managing the health effects of climate change. *lancet and university college london institute for global health commission. The Lancet*, 373(9676), 1693-1733. doi:10.1016/S0140-6736(09)60935-1.

38. COVID-19 and the Tourism Sector. ILO. (2022). Retrieved from: https://www.ilo.org/sector/Resources/publications/WCMS_741468/lang-en/index.htm.

39. COVID-19 and Tourism: Assessing the Economic Consequences. UN. 2020. July. Retrieved from: <https://www.southsouth-galaxy.org/wp-content/uploads/2020/09/ditcinf2020d3en.pdf>.

40. COVID-19 Is Accelerating the Rise of the Digital Economy. (2022). Retrieved from: <https://www.bdo.com/insights/business-financial-advisory/strategy,-technology-transformation/covid-19-is-accelerating-the-rise-of-the-digital-e>.

41. Dees, I. G. The Meaning of Social Entrepreneurship. Retrieved from : <http://www.caseatduke.org/documents/deessedef.pdf>.

42. Demikhov, O. (2021). Current aspects of digitalization in the area of public health in Ukraine in conditions of epidemiological threats. *SocioEconomic Challenges: International Scientific and Practical Online-Conference* (Sumy, Ukraine, Sumy State University, March 22–23, 2021).

43. Demikhov, O. (2021). Public Health Policy Communication with Other Policies in the Context of Inequality. *Social Inequality as a Global Challenge*. River Publishers, 89–104.

44. Demikhov, O., Dehtyarova, I. Eurointegration aspects of public housing policy in forming public health strategies in Ukraine. *Efficiency of Public Administration*. 2020. Vol. 2. p. 28–34.

45. Digest Nielsen IQ (2020). Retrieved from <https://www.nielsen.com/ua/uk.html>.

46. Digest Nielsen IQ (2022). Retrieved from <https://www.nielsen.com/ua/uk.html>.

47. Digital Economy and Society Index (DESI) (2022). Thematic chapters. European Commission website. Retrieved from: <https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/policies/desi>.

48. Discover, rank and prospect startups worldwide (2022). StartupRanking. Retrieved from: <https://www.startupranking.com/>.

49. Edward, B. (2020). Barbiera Joanne C. Burgess. Sustainability and development after COVID-19. World Development Volume 135, November 2020 <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0305750X20302084?via%3Dihub>.

50. Ek, S. (2015). Gender differences in health information behaviour: a Finnish population-based survey. Health Promotion International, Vol. 30, Iss. 3, 736-745. <https://doi.org/10.1093/heapro/dat063>.

51. Entwicklung der Budgets und Projekte in der IT deutscher Unternehmen. Der Umgang mit der finanziellen Unsicherheit bei der Gestaltung der IT-Infrastruktur (2022). Techconsult. 15 pp. Retrieved from: <https://www.infinidat.com/de/resource-pdfs/techconsult-report-de.pdf>.

52. Evangelista, R., Guerrieri, P. & Meliciani, V. (2014), The economic impact of digital technologies in Europe. Economics of Innovation and New Technology, 23(8), 802-824.

53. Finbalance (2022). Ощадбанк і Приватбанк у 2021 році скоротили свою мережу на 455 відділень. URL : <https://finbalance.com.ua/news/oshchadbank-i-privatbank-u-2021-rotsi-zakrili-455-viddilen>.

54. Finkelstein, C. (2006). Enterprise Architecture for Integration: Rapid Delivery Methods and Technologies. Boston : Artech House.

55. Galasso, V., Pons, V., Profeta, P., Foucault, M. (2020). Gender differences in COVID-19 attitudes and behavior: Panel evidence from eight countries. *PNAS*, 117(44), 27285-27291. <https://doi.org/10.1073/pnas.2012520117>.

56. Gartner Forecasts Worldwide IT Spending to Grow 3% in 2022 (2022). Gartner. Retrieved from: <https://www.gartner.com/en/newsroom/press-releases/2022-06-14-gartner-forecasts-worldwide-it-spending-to-grow-3-percent-in-2022>.

57. Gartner Forecasts Worldwide IT Spending to Grow 5.1% in 2022 (2022). Gartner. Retrieved from: <https://www.gartner.com/en/newsroom/press-releases/2022-01-18-gartner-forecasts-worldwide-it-spending-to-grow-five-point-1-percent-in-2022>.

58. Gartner Forecasts Worldwide IT Spending to Reach \$4 Trillion in 2021 (2020). Gartner. Retrieved from: <https://www.gartner.com/en/newsroom/press-releases/2021-04-07-gartner-forecasts-worldwide-it-spending-to-reach-4-trillion-in-2021>.

59. Gartner Says Global IT Spending to Reach \$3.9 Trillion in 2020. Gartner (2022). Retrieved from: <https://www.gartner.com/en/newsroom/press-releases/2020-01-15-gartner-says-global-it-spending-to-reach-3point9-trillion-in-2020>.

60. Gartner Says More Than Half of Enterprise IT Spending in Key Market Segments Will Shift to the Cloud by 2025 (2022). Gartner. Retrieved from: <https://www.gartner.com/en/newsroom/press-releases/2022-02-09-gartner-says-more-than-half-of-enterprise-it-spending>.

61. Gaugler, J., James, B., Johnson, T., Scholz, K., Weuve, J. (2016). Alzheimer's disease facts and figures. *Alzheimer's and Dementia*, 12(4), 459-509.

62. Gerdtham, U. & Ruhm, C. J. (2006). Deaths rise in good economic times: Evidence from the OECD. *Economics and Human Biology*, 4(3), 298-316. doi:10.1016/j.ehb.2006.04.001.

63. Gessling, S., Scott, D., & Hall, C. (2021). Pandemics, tourism and global change: a rapid assessment of COVID-19. *Journal of Sustainable Tourism*, 29(1), 1-20.

64. Ghiani, Emilio, Galici, Marco, Mureddu, Mario, Pilo, Fabrizio. (2020). Impact on electricity consumption and market pricing of energy and ancillary services during pandemic of COVID-19 in Italy. 2020 *Energies* 13(13), 3357.

65. Gilbert, N. 50 (2022). Crucial IT Statistics You Must Know: 2021/2022 Data Analysis & Market Share. *FinancesOnline*. Retrieved from: <https://financesonline.com/it-statistics/>.

66. Gillingham, K.T., Knittel, C.R., Li, J., Ovaere, M., Reguant, M. (2020). The Short-run and Long-run Effects of Covid-19 on Energy and the Environment. *Joule* 4(7), 1337-134.

67. Gita Gopinath chief economist the International Monetary Fund (2022). Retrieved from: <https://www.dw.com/en/coronavirus-global-gdp-to-sink-by-22-trillion-over-covid-says-imf/a-56349323>.

68. Global and Regional Tourism Performance. UNWTO. Retrieved from: <https://www.unwto.org/global-and-regional-tourism-performance>.

69. Global Innovation Index 2020 rankings (2021). Retrieved from: <https://www.globalinnovationindex.org/gii-2020-report#>

70. Global retail trends 2020 (2021). Retrieved from: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/xx/pdf/2020/05/global-retail-trends-2020.pdf>

71. Global Thematic Equity. (2022). Global Framework. Lazard Asset Management. Retrieved from:

https://www.lazardassetmanagement.com/docs/product/-s32-/95424/GlobalThematicEquityGlobalFramework_en.pdf.

72. Google trends. URL: <https://trends.google.com.ua/trends/explore?date=2020-01-10%202022-10-31&q=Covid-19,energy>.

73. Gradus Research. (2022). Зміни у поведінці українців через COVID-19. URL: https://gradus.app/documents/72/GradusResearch_UMF_Lifechages_26052021.pdf.

74. GRID Index: Tracking the Global Leadership Response in the COVID-19 Crisis. URL: <https://cmaaustralia.edu.au/ontarget/grid-index-tracking-the-global-leadership-response-in-the-covid-19-crisis/>.

75. Grübler, A. (1990). *The Rise and Fall of Infrastructures. Dynamics of Evolution and Technological Change in Transport*. Darmstadt: Physica-Verlag Heidelberg, 1990. 305 p.

76. Gupta, S. (2018). *Driving Digital Strategy: A Guide to Reimagining Your Business*. Harvard Business Review Press.

77. Haffajee, R. L., & Mello, M. M. (2020). Thinking globally, acting locally – the U.S. response to covid-19. *New England Journal of Medicine*, 382(22). doi:10.1056/NEJMp2006740.

78. Haller, K., Lee, J., & Cheung, J. (2020). Meet the 2020 consumers driving change: Why brands must deliver on omnipresence, agility, and sustainability. IBM Institute for Business Value. Retrieved from <https://www.ibm.com/thought-leadership/institute-business-value>.

79. Haradhan, M. (2019). The First Industrial Revolution: Creation of a New Global Human Era. *Journal of Social Sciences and Humanities*, Vol. 5. No. 4. P. 377–387.

80. Hosseini, S.E.. (2020). An outlook on the global development of renewable and sustainable energy at the time of COVID-19. *Energy Research &*

Social Science. Volume 68, October 2020. - URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2214629620302085?via%3DiHub>

81. IBM Cancels their annual 'IBM Think 2020' conference but will hold a Digital Version of it online with Streaming content & sessions. (2020). Patently Apple. Retrieved from: <https://www.patentlyapple.com/patently-apple/2020/03/ibm-cancels-their-annual-ibm-think-2020-conference-but-will-hold-a-digital-version-of-it-online-with-streaming-content-se.html>.

82. ICT sector – value added, employment and R&D. (2022). Eurostat. Retrieved from: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=ICT_sector_-_value_added,_employment_and_R%26D.

83. IDH, The Sustainable Trade Initiative. URL: <https://www.idhsustainabletrade.com>.

84. Impact of COVID-19 on the use of ICT in enterprises. (2022). Eurostat. Retrieved from: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Impact_of_COVID-19_on_the_use_of_ICT_in_enterprises&oldid=558334.

85. In Davos speech, UN chief high light sprivate sector roleinp and emicrecovery rUN News (2021). Retrieved from <https://news.un.org/en/story/2021/011082862>.

86. International Monetary Fund. (2022). World Economic Outlook Update. Gloomy and More Uncertain. Received from: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2022/07/26/world-economic-outlook-update-july-2022>.

87. IT-галузь 2021: що відбувається в Україні та світі (2022). InterFax. URL: <https://ua.interfax.com.ua/news/blog/755659.html>.

88. Karasova, N. (2019). Креативні індустрії як елемент стратегії постіндустріального розвитку. Міжнародні відносини: теоретико-практичні аспекти, 3, 110-120. <https://doi.org/10.31866/2616-745x.3.2019.159110>.

89. Kasych, A., Yakovenko, Y. & Tarasenko, I. (2019). Optimization of Business Processes with the use of Industrial Digitalization. IEEE International Conference on Modern Electrical and Energy Systems (MEES), 522-525. doi: 10.1109/MEES.2019.8896531.

90. Kasych, A., Yakovenko, Y., & Tarasenko, I. (2019). Optimization of Business Processes with the use of Industrial Digitalization. 2019 IEEE International Conference on Modern Electrical and Energy Systems (MEES), 522-525, doi: 10.1109/MEES.2019.8896531.

91. Kaufman, R. R., & Segura-Ubiergo, A. (2001). Globalization, domestic politics, and social spending in latin america: A time-series cross-section analysis, 1973-97. *World Politics*, 53(4), 553-587. doi:10.1353/wp.2001.0016.

92. Kharkovshchenko, Y., Predko, O., & Turenko, V. (2021). Religious security during COVID19: foreign experience—lessons for ukraine. Publishing House “Baltija Publishing”.

93. Khomenko, L., Saher, L., Letunovska, N., & Jasnikowski, A. (2021). Segmentation as a base for digital marketing strategies in blood service: A cluster analysis for classifying healthy regional subjects. E3S Web Conf. International interdisciplinary Scientific Conference “Digitalisation and Sustainability for Development Management: Economic, Social, and Ecological Aspects” 2021. 03001. <https://doi.org/10.1051/e3sconf/202130703001>.

94. Kim, G. U., Kim, M. J., Ra, S. H., Lee, J., Bae, S., Jung, J., & Kim, S. H. (2020). Clinical characteristics of asymptomatic and symptomatic patients with mild COVID-19. *Clinical microbiology and infection*, 26 (7), 948.e1-948.e3. doi: 10.1016/j.cmi.2020.04.040.

95. Klaus Schwab Kl., & Malleret Th. (2020). Covid-19: the great reset. Forum publishing. Retrieved from: <http://reparti.free.fr/schwab2020.pdf>.

96. Knaul, F. M., González-Pier, E., Gómez-Dantés, O., García-Junco, D., Arreola-Ornelas, H., Barraza-Lloréns, M., . . . Frenk, J. (2012). The quest for universal health coverage: Achieving social protection for all in Mexico. *The Lancet*, 380(9849), 1259-1279. doi:10.1016/S0140-6736(12)61068-X.

97. KNOEMA. (2022). Світовий атлас даних. Retrieved from: <https://business.knoema.com/about-team/>.

98. Kraft, M.H.G. (2021). The Role of Health Promotion in Management Development. A Systematic Review of Training Concepts in an Organizational Context. *Business Ethics and Leadership*, 5(1), 89-97. [https://doi.org/10.21272/bel.5\(1\).89-97.2021](https://doi.org/10.21272/bel.5(1).89-97.2021).

99. Kritsotakis, E. I. (2020). On the importance of population-based serological surveys of SARS-CoV-2 without overlooking their inherent uncertainties. *Public Health in Practice*, 1, 100013. doi: 10.20944/preprints202005.0194.v1.

100. Kryshchal, H., Kalina, I., Shuliar, N., Kapeliushna, T., & Martynenko M. (2022) Trends of development of financial and economic activity of entrepreneurial structures during the period of quarantine restrictions. *Naukovyi Visnyk Natsionalnoho Hirnychoho Universytetu*, 1, 139-144.

101. Kytaiev A., Chala N., Androsov, Ye. (2020). Failures of energy policy in Ukraine in the context of energy security priorities. *Polityka Energetyczna – Energy Policy Journal*, 23(3), 111-124.

102. Lau, H., Khosrawipour, T., Kocbach, P., Ichii, H., Bania, J., & Khosrawipour, V. (2021). Evaluating the massive underreporting and undertesting of COVID-19 cases in multiple global epicenters. *Pulmonology*, 27(2), 110-115. doi: 10.1016/j.pulmoe.2020.05.015.

103. Laurence Boone chief economist The Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). (2022). Retrieved from: <https://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/coronavirus-covid-19-vaccines-for-developing-countries-an-equal-shot-at-recovery-6b0771e6/>.

104. Letunovska, N., Yashkina, O., Saher, L., Alkhashrami, F. A., & Nikitin, Yu. (2021). Analysis of the model of consumer behavior in the healthy products segment as a perspective for the inclusive marketing development. *Marketing and Management of Innovations*, 4, 20-35. <https://doi.org/10.21272/mmi.2022.4-02>.

105. Levkina, R., & Petrenko, A. (2019) Management of innovative marketing techniques as an effective business tool. *Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal*, 5 (1). 37-47. DOI: 10.22004/ag.econ.287141.

106. Liao, Y., Loures, E. R., Deschamps, F., Brezinski, G., Venâncio, A. (2017). The impact of the fourth industrial revolution: a cross-country/region comparison. Retrieved from: <https://www.scielo.br/j/prod/a/hRmXgtCKq6qbwMkK4nVkj8g/?lang=en>.

107. Lipsitch, M., Donnelly, C. A., Fraser, C., Blake, I. M., Cori, A., Dorigatti, I., ... Hernán, M. A. (2015). Potential biases in estimating absolute and relative case-fatality risks during outbreaks. *PLoS neglected tropical diseases*, 9(7), e0003846. doi:10.1371/journal.pntd.0003846.

108. Litewka, S.G., & Heitman, E. (2020). Latin american healthcare systems in times of pandemic. *Developing World Bioethics*, 20(2), 69-73. doi:10.1111/dewb.12262.

109. Lorange, P., & Rooss, J. (1993). *Strategic alliances: formation, evolution and implementation*. Cambridge: MA.: Blackwell.

110. Maani, N., & Galea, S. (2020). COVID-19 and underinvestment in the public health infrastructure of the united states. *Milbank Quarterly*, 98(2), 250-259. doi:10.1111/1468-0009.12463.

111. Madeira, A. (2020) How Many Cryptocurrencies Are There? in Depth Guide. Cryptocompare. Retrieved from: <https://www.cryptocompare.com/coins/guides/how-many-cryptocurrencies-are-there-in-depth-guide>.

112. Malden, St., Heeney, C., Bates, D.W., & Sheikh, A. (2022). Utilizing health information technology in the treatment and management of patients during the COVID-19 pandemic: Lessons from international case study sites. National Library of Medicine. DOI: 10.1093/jamia/ocab057.

113. Maslak, O.I., Grishko, N., Hlazunova, O., & Maslak, M. (2016). Intellectual capital as a factor of economic development of Ukraine. Journal of Turiba University “Acta Prosperitatis”, 7, P. 104-118.

114. Maslak, O.I., Maslak, M.V., Grishko, N.Y., Hlazunova, O.O., Pererva, P.G., & Yakovenko, Y.Y. (2021). Artificial Intelligence as a Key Driver of Business Operations Transformation in the Conditions of the Digital Economy. 2021 IEEE International Conference on Modern Electrical and Energy Systems (MEES), 2021, pp. 1-5, doi: 10.1109/MEES52427.2021.9598744.

115. Maslak, O.I., Maslak, M.V., Grishko, N.Y., Hlazunova, O.O., Pererva, P.G. & Yakovenko, Y. Y. (2021). Artificial Intelligence as a Key Driver of Business Operations Transformation in the Conditions of the Digital Economy. 2021 IEEE International Conference on Modern Electrical and Energy Systems (MEES), 1-5. doi: 10.1109/MEES52427.2021.9598744.

116. Massinga Loembé, M., Tshangela, A., Salyer, S. J., Varma, J. K., Ouma, A. E. O., & Nkengasong, J. N. (2020). COVID-19 in africa: The spread and response. Nature Medicine, 26(7), 999-1003. doi:10.1038/s41591-020-0961-x.

117. Metcalf, C. J. E., Farrar, J., Cutts, F. T., Basta, N. E., Graham, A. L., Lessler, J., ... Grenfell, B. T. (2016). Use of serological surveys to generate key insights into the changing global landscape of infectious disease. The Lancet, 388, 728-730. doi: 10.1016/S0140-6736(16)30164-7.

118. Minchenko, M., & Ivanov, O. (2020). Application of content marketing in the formation of marketing strategy of territorial communities. Innovation, Social and Economic Challenges : the International Scientific Online Conference (Sumy, December 1-3, 2020), 35-38.

119. Morva, G., Diahovchenko, I. (2020). Electrical Power Engineering Department, Sumy State University, Sumy, Ukraine Effects of COVID-19 on the electricity sectors of Ukraine and Hungary: challenges of energy demand and renewables integration. CANDO-EPE 2020 - Proceedings, IEEE 3rd International Conference and Workshop in Obuda on Electrical and Power Engineering 9337785, 41-46. URL: <https://ieeexplore.ieee.org/document/9337785>
120. Mouratidis K., & Peters S. (2022). COVID-19 impact on teleactivities: Role of built environment and implications for mobility. ScienceDirect. Elsevier Ltd. Retrieved from: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0965856422000544>.
121. Mrabet, S., Benachenhou, S.M., & Khalil, A. (2022). Measuring the Effect of Healthcare Service Quality Dimensions on Patient's Satisfaction in The Algerian Private Sector. SocioEconomic Challenges, 6(1), 100-112. [https://doi.org/10.21272/sec.6\(1\).100-112.2022/](https://doi.org/10.21272/sec.6(1).100-112.2022/).
122. Müller, S. (2022). The Covid Effect: how the pandemic is changing smart cities. Umlaut. Retrieved from: <https://www.umlaut.com/en/stories/the-covid-effect-how-the-pandemic-is-changing-smart-cities>.
123. MWC 2020: Smartphone showcase cancelled over coronavirus fears. (2022). BBC News. URL: <https://www.bbc.com/news/technology-51474116>.
124. Nakamoto, S. (2022). Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System. URL: <https://bitcoin.org/bitcoin.pdf>.
125. Natale, A., Poppensiker, T., & Tun, M. (2022). From risk management to strategic resilience. Retrieved from <https://www.mckinsey.com/business-functions/>.
126. Niehus, R., De Salazar, P. M., Taylor, A. R., & Lipsitch, M. (2020). Using observational data to quantify bias of traveller-derived COVID-19 prevalence estimates in Wuhan, China. The Lancet Infectious Diseases, 20 (7), 803-808. doi: 10.1016/S1473-3099(20)30229-2.

127. Nishiura, H., Klinkenberg, D., Roberts, M., & Heesterbeek, J. A. (2009). Early epidemiological assessment of the virulence of emerging infectious diseases: a case study of an influenza pandemic. *PloS one*, 4(8), e6852. doi:10.1371/journal.pone.0006852.

128. Nishiura, H., Kobayashi, T., Miyama, T., Suzuki, A., Jung, S. M., Hayashi, K., ... Linton, N. M. (2020). Estimation of the asymptomatic ratio of novel coronavirus infections (COVID-19). *International journal of infectious diseases*, 94, 154-155. doi: 10.1016/j.ijid.2020.03.020.

129. NSDC of Ukraine. Coronavirus epidemic monitoring system. <https://covid19.rnbo.gov.ua/>, <https://coronavirus.jhu.edu/>.

130. Obama, B. (2016). United states health care reform: Progress to date and next steps. *JAMA - Journal of the American Medical Association*, 316(5), 525-532. doi:10.1001/jama.2016.9797.

131. OECD (2019). *Measuring the Digital Transformation: A Roadmap for the Future*, OECD Publishing, Paris. Retrieved from: <https://doi.org/10.1787/9789264311992-en>.

132. Park, H. & Choi, S.O. (2019). Digital innovation adoption and its economic impact focused on path analysis at national level. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, 5(3), 56.

133. Perez-Saez, J., Lauer, S. A., Kaiser, L., Regard, S., Delaporte, E., Guessous, I., ... Azman A. S. (2021). Serology-informed estimates of SARS-CoV-2 infection fatality risk in Geneva, Switzerland. *The Lancet Infectious Diseases*, 21(4), e69-e70. doi:10.1016/S1473-3099(20)30584-3.

134. Polcyn, J., Us, Ya., Lyulyov, O., Pimonenko, T., Kwilinski, A. (2022). Factors influencing the renewable energy consumption in selected European countries. *Energies*, 15(1), 108.

135. Polinkevych, O. (2020). Innowacyjny paradygmat filozofii biznesu w okresie COVID-19. Kryzys jako determinanta innowacji gospodarczych. *Redakcja naukowa R. Kamiński Poznań: PTE*, 79-89.

136. Polinkevych, O., & Kamiński, R. (2020b). Anti-crisis development strategies of insurance companies in Ukraine and Poland in the context of COVID-19. *Insurance Markets and Companies*, 1, 21-29. [http://dx.doi.org/10.21511/ins.11\(1\).2020.03](http://dx.doi.org/10.21511/ins.11(1).2020.03).

137. Polinkevych, O., & Kamiński, R. (2020a). Społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw na Ukrainie. Społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw jako przedmiot sprawozdawczości niefinansowej w świetle regulacji prawnych i doświadczeń praktycznych w Polsce i na Ukrainie. Red. naukowa R. Kamiński. Poznań: PTE, 166-172.

138. Polinkevych, O., Glonti, V., Baranova, V., Levchenko, V., & Yermoshenko, A. (2021). Change of business models of Ukrainian insurance companies in the conditions of COVID-19. *Insurance Markets and Companies*, 12(1), 83-98. doi:10.21511/ins.12(1).2021.08.

139. Public Health Agency of Sweden. (2020). The infection fatality rate of COVID-19 in Stockholm – Technical report. <https://www.folkhalsomyndigheten.se/contentassets/53c0dc391be54f5d959ead9131edb771/infection-fatality-rate-covid-19-stockholm-technical-report.pdf>

140. Public health programmes and policies in Ukraine: development, design and implementation. May 2017. Centre for Health Service Studies University of Kent: E. Gadsby, S. Peckham, A. Kvit, K. Ruskykh. P. 16–22.

141. Putterman, L., & Randall, S. (eds). (1996). *The Economic Nature of the Firm. A Reader*. Cambridge University Press.

142. PwC. Ukraine – Overview – Worldwide Tax Summaries (2022). Retrieved from: <https://taxsummaries.pwc.com/ukraine>.

143. Ramsey, S., Blough, D., Kirchoff, A., Kreizenbeck, K., Fedorenko, C., Snell, K., . . . Overstreet, K. (2013). Washington state cancer patients found to be at greater risk for bankruptcy than people without a cancer diagnosis. *Health Affairs*, 32(6), 1143-1152. doi:10.1377/hlthaff.2012.1263.

144. Regulation of Cryptocurrency Around the World. The Law Library of Congress, Global Legal Research Center (2018). Retrieved from: <https://www.loc.gov/law/help/cryptocurrency/world-survey.php>.

145. Reshetilova, T., & Kuvaieva, T. (2018). Modeling of business forms of the industrial enterprise in the conditions of high instability of the external environment. *Scientific Bulletin of National Mining University*, 1 (163), 124-132.

146. Rifkin, J. (2011). The third industrial revolution how lateral power is transforming energy, the economy, and the world.. Retrieved from: https://edisciplinas.usp.br/pluginfile.php/5086400/mod_label/intro/epdf/pub_the-third-industrial-revolution.pdf.

147. Rosokhata, A., Letunovska, N., & Jasnikowski, A. (2020). Current issues of a healthy economy in the region: marketing aspects. Economic and social-focused issues of modern world. Conference Proceedings of the 3rd International Scientific Conference. November 17-18, 2020. Bratislava. The School of Economics and Management in Public Administration in Bratislava, 41-43.

148. Rust, J., & Phelan, C. (1997). How social security and medicare affect retirement behavior in a world of incomplete markets. *Econometrica*, 65(4), 781-831. doi:10.2307/2171940.

149. Santiago, I., A., Moreno-Munoz, P., Quintero-Jiménez, F et al. (2021). Electricity demand during pandemic times: The case of the COVID-19 in Spain. *Energy Policy* Volume 148, Part A, January.

150. Scopus (2022). Received from: <https://www.scopus.com/search/form.uri?display=basic&zone=header&origin=searchbasic#basic>.

151. Scopus. (2021). Elsevier B.V. <https://www.scopus.com/>.

152. Shamasunder, S., Holmes, S. M., Goronga, T., Carrasco, H., Katz, E., Frankfurter, R., & Keshavjee, S. (2020). COVID-19 reveals weak health systems

by design: Why we must re-make global health in this historic moment. *Global Public Health*, 15(7), 1083-1089. doi:10.1080/17441692.2020.1760915.

153. Sherman, A.J. (1998). *Mergers and acquisitions from A to Z: strategic and practical guidance for small – and middle-market buyers and sellers*. AMACOM.

154. Sheth, J. (2020). Impact of Covid-19 on consumer behavior: Will the old habits return or die? *Journal of Business Research*, Vol. 117. P. 280–283.

155. Smart retail & loyalty conference. Retail loyalty (2022). retailplatforma.com. Retrieved from <http://retailplatforma.com/events/smart-retail-loyalty-conference/>.

156. Smith, K.M. et al. (2019). Infectious Disease and Economics: The Case for Considering Multi-Sectoral Impacts. *One Health*, 7, 100080. DOI:10.1016/j.onehlt.2018.100080.

157. Smith, N., & Fraser, M. (2020). Straining the system: Novel coronavirus (covid-19) and preparedness for concomitant disasters. *American Journal of Public Health*, 110(5), 648-649. doi:10.2105/AJPH.2020.305618.

158. Spalding M., Burke L., & Fyall A. (2020). COVID-19: implications for nature and tourism. *Anatolia*, 1-2.

159. Statista (2021a). Growth of the global gross domestic product (GDP) from 2015 to 2026 (compared to the previous year). Retrieved from: <https://www.statista.com/statistics/273951/growth-of-the-global-gross-domestic-product-gdp/>

160. Statista (2021b). Gross domestic product growth rate forecasts in selected European countries in 2021. Retrieved from: <https://www.statista.com/statistics/1102546/coronavirus-european-gdp-growth/>

161. Stringhini, S., Wisniak, A., Piumatti, G., Azman, A. S., Lauer, S. A., Baysson, H., ... Guessous, I. (2020). Seroprevalence of anti-SARS-CoV-2 IgG antibodies in Geneva, Switzerland (SEROCoV-POP): a population-based study. *The Lancet*, 396(10247), 313-319. doi:10.1016/S0140-6736(20)31304-0.

162. Stumpfen, M. (2022). Covid-19 und die Auswirkungen auf das IT Service Management. FocusOn. Retrieved from: <https://focus.sva.de/covid-19-und-die-auswirkungen-auf-das-it-service-management/>.

163. Sytnykov, M., & Meleshchenko, A. (2019). Regional socio-economic development of Ukraine from the perspective of EU innovation policy. *Market Infrastructure*, (37). <https://doi.org/10.32843/infrastruct37-14>.

164. The Biggest Business Impacts of the Coronavirus Pandemic. (2022). eMarketer. Retrieved from: <https://www.insiderintelligence.com/content/the-biggest-business-impacts-of-the-coronavirus-pandemic-according-to-business-insider-intelligence>.

165. The covid-19 Global Response Index. From FP Analytics: A country-by-country assessment of government responses to the pandemic. URL: <https://globalresponseindex.foreignpolicy.com/>.

166. The Lancet. (2020). COVID-19: Too little, too late? *The Lancet*, 395(10226), 755. doi:10.1016/S0140-6736(20)30522-5.

167. The Travel & Tourism Competitiveness Report. Retrieved from: <https://www.weforum.org/reports>

168. The world's most-referenced price-tracking website for cryptoassets (2022). Retrieved from: <https://coinmarketcap.com/>.

169. Thompson, A.E., Anisimowicz, Y., Miedema, B., Hogg, W., Wodchis, W.P., & Aubrey-Bassler, K. (2016). The influence of gender and other patient characteristics on health care-seeking behaviour: a QUALICOPC study. *BMC Family Practice*, 17. <https://bmcprimcare.biomedcentral.com/articles/10.1186/s12875-016-0440-0>.

170. Travel & Tourism Competitiveness Index. World Economic Forum. (2022). Retrieved from: <http://reports.weforum.org/travel-and-tourism-competitiveness-report-2019/rankings/>.

171. Travel & Tourism. Global Economic Impact & Trends. WTTC. (2020). June. Retrieved from: <https://wttc.org/Research/Economic->

/DownloadRequest/action/QuickDownload.

172. Ukraine's export of IT services exceeded \$5 billion for the first time (2022). BRDO. Retrieved from: <https://brdo.com.ua/en/news/eksport-ukrayinoyu-it-poslug-upershe-perevyshhyv-5-mlrd/>.

173. Ukrainian IT Industry in 2021 – Key Facts (2022). AbtoSoftware. URL: <https://www.abtosoftware.com/blog/ukrainian-it-industry-key-facts>.

174. UN Comtrade Database. URL: <https://comtrade.un.org>.

175. Vasilyeva, T., Kuzmenko, O., Kuryłowicz, M., & Letunovska, N. (2021). Neural network modeling of the economic and social development trajectory transformation due to quarantine restrictions during COVID-19. *Economics and Sociology*, 14(2), 313-330. doi:10.14254/2071-789X.2021/14-2/17.

176. Vassiliadis, S., Papadopoulos P., Rangoussi M. et. Al. (2017). Bitcoin value analysis based on cross&correlations. *Journal of Internet Banking and Commerce*, 22, 7.

177. VOSviewer (2022). Received from: <https://www.vosviewer.com/>.

178. Vysochyna, A., & Jakubowska, A. (2022). Influence of health expenditure on COVID-19 contraction: Theoretical and empirical analysis. *Health Economics and Management Review*, 1, 51-61. <http://doi.org/10.21272/hem.2022.1-06>.

179. White, H. (1992). *Identity and Control*. N.Y.: Princeton University Press.

180. WHO. (nd) Coronavirus (COVID-19) Dashboard. <https://covid19.who.int/>.

181. WHO. (nd). Serology and Early Investigation protocols. Retrieved from [//www.who.int/emergencies/diseases/novel-coronavirus-2019/serology-in-the-context-of-covid-19](https://www.who.int/emergencies/diseases/novel-coronavirus-2019/serology-in-the-context-of-covid-19).

182. Williams, R. (2022). Facebook cancels F8 conference on coronavirus fears. Marketing Dive. Retrieved from: <https://www.marketingdive.com/news/facebook-cancels-f8-conference-on-coronavirus-fears/573185/>.

183. World Bank (2021). World Development Report 2021: Data for Better Lives. Washington, DC: World Bank. doi:10.1596/978-1-4648-1600-0.

184. World Bank (2022). Global Economic Prospects, June 2022. Washington, DC: World Bank. doi: 10.1596/978-1-4648-1843-1.

185. World Bank DataBank (2022). Received from: <https://databank.worldbank.org/home.aspx>.

186. World Economic Situation And Prospects. UN. 2020. № 137. Retrieved from: <https://www.un.org/development/desa/dpad/publication/world-economic-situation-and-prospects-may-2020-briefng-no-137/>.

187. World Health Organization (2022). Retrieved from www.covid19.who.int/info.

188. World Health Organization. (2020, 4 August). Estimating mortality from COVID-19: scientific brief. Retrieved from www.who.int/publications/i/item/WHO-2019-nCoV-Sci-Brief-Mortality-2020.1

189. World Health Organization. (2021). Global Expenditure On Health: Public spending on the rise? Received from: <https://www.who.int/publications/i/item/9789240041219>.

190. World Tourism Barometer and Statistical Annex, UNWTO. (2020). Retrieved from: <https://www.e-unwto.org/doi/epdf/10.18111/wtobarometerrus.2020.18.1.2>.

191. World Tourism Barometer. UNWTO. (2020). Retrieved from: <https://www.unwto.org/world-tourism-barometer-n18-january-2020>.

192. World Tourism Barometer. UNWTO. 2020. V. 18, No. 7. Pp. 1-36. Retrieved from: <https://www.e-unwto.org/doi/epdf/10.18111/wtobarometereng.2020.18.1.7>.

193. Worldometer. (2022). Coronavirus cases. Received from: <https://www.worldometers.info/coronavirus/#countries>.
194. Worldometer. (nd). COVID-19 coronavirus pandemic. <https://www.worldometers.info/coronavirus/>.
195. Worldometer. (nd). COVID-19 coronavirus pandemic. Italy. <https://www.worldometers.info/coronavirus/country/italy/>.
196. Worldometer. (nd). COVID-19 coronavirus pandemic. Spain. <https://www.worldometers.info/coronavirus/country/spain>.
197. Wu, K., Darcet, D., Wang, Q., & Sornette, D. (2020). Generalized logistic growth modeling of the COVID-19 outbreak: comparing the dynamics in the 29 provinces in China and in the rest of the world. *Nonlinear dynamics*, 2020. 101(3), 1561-1581. doi:10.1007/s11071-020-05862-6.
198. Wyman, O. (2022). COVID-19 impact on Chinese traveler survey. Retrieved from: <https://www.oliverwyman.com/content/dam/oliver-wyman/v2/publications/2020/apr/chinese>.
199. Yevpak, J. (2019). Theoretical approaches to the category «Cultural and creative industries». *Economic Journal of Lesya Ukrainka Volyn National University*, 3(19), 15-22. <https://doi.org/10.29038/2411-4014-2019-03-15-22>.
200. Zandi, M. (2020). *Coronavirus: The Global Economic Threat*, Moody's Analytics.
201. Zhalilo, Ya.A., Shevchenko, O.V., & Romanova, V.V. (2019). *Detsentralizatsiia vlady: poriadok dennyi na serednostrokovu perspektyvu. Analytychna dopovid [Decentralization of power: agenda for the medium term. Analytical report]* Natsionalnyi instytut stratehichnykh doslidzhen. National Institute for Strategic Studies. Kyiv. 115 p.
202. Ziabina, Ye., Goncharova, K., & Lieonov, H. (2021). Analysis of trends in the development of availability of medical services for rural population. *Health Economics and Management Review*, 2(4), 87-95. <https://doi.org/10.21272/hem.2021.4-09>.

203. Агатов, Б. (2021). «Магазин 4.0». URL: <https://www.shoes-magazine.com/post/store-4-0>.
204. АКБ «ІНДУСТРІАЛБАНК». (2021). Проміжна фінансова звітність за 6 місяців 2018-2021 рр. URL: <https://industrialbank.ua/ua/financial-report>.
205. Алексеев, І.В., Колісник, М.К., & Мороз, А.С. (2007). Управління ресурсним забезпеченням промислово-фінансових груп : монографія. Львів : Видавництво Національного Університету «Львівська політехніка».
206. Аляєв, Г.Є., Горбань, О.В., Колісник, О.В., Рябокляч, В.В., Філіна, І.О., Чернишов, В.В., & Ярош, Л.В. (2012). Філософія. Курс лекцій для студентів усіх напрямів підготовки усіх форм навчання.
207. Аналітична довідка щодо забезпечення стійкості програм протидії ВІЛ та туберкульозу в контексті відпрацювання механізмів переходу до фінансування за рахунок внутрішніх ресурсів — державного та місцевих бюджетів в Сумській області (План 20-50-80) / ДУ «Сумський обласний центр громадського здоров'я». Суми, 2018. 15 с.
208. Андріїв, Н.М., & Шупрудько, Н.В. (2019). Теоретичні підходи до тлумачення поняття «соціальна нерівність». Ефективна економіка, 9. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/9_2019/60.pdf.
209. Анонімний пошук роботи на Джині (2022). Djinni. URL: <https://djinni.co/>.
210. Архірейська, Н.В., & Кучкова, О.В. (2019). Механізм функціонування криптовалют. Бізнес Інформ, 2, 410.
211. АТ «КРЕДІ АГРІКОЛЬ БАНК». (2021). Проміжна фінансова звітність за 6 місяців 2018-2021 рр. URL: <https://credit-agricole.ua/o-banke/dokumenti-ta-zviti>.
212. АТ «Оксі Банк» (2022). URL: <https://oxibank.ua/about-bank>.

213. АТ «ПРАВЕКС БАНК». (2021). Проміжна фінансова звітність за 6 місяців 2018-2021 рр. URL: <https://www.pravex.com.ua/o-banke/pro-nas/rejtingi-ta-zvitnist>.

214. АТ «ПУМБ». (2021). Проміжна фінансова звітність за 6 місяців 2018-2021 рр. URL: https://about.pumb.ua/finance/annual_reports.

215. АТ «УНІВЕРСАЛ БАНК». (2021). Проміжна фінансова звітність за 6 місяців 2018-2021 рр. URL: <https://www.universalbank.com.ua/financial-reports>.

216. Бавико, О. Є., Бавико, О. О., & Козаков, І. О. (2020). Організаційна оптимізація антикризового управління бізнес-процесами підприємства в умовах пандемії COVID-19. Ефективна економіка, 12. URL: http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/12_2020/13.pdf.

217. Базилюк, Я. Б. (2020). Економічна безпека України в умовах протидії COVID-19. Причорномор. екон. студії, 54, 34-38.

218. Баня, М. (2022). Урядові комунікації щодо підтримки кампанії вакцинації від COVID-19.

219. Бевз, Т. А. (2012). Феномен «революція» у дискурсах мислителів, політиків, науковців: монографія. К. : ІПіЕНД ім. І.Ф. Кураса НАН України. 176 с.

220. Берданова, О.В., Вакуленко, В.М., Гринчук, Н.М., Колтун, В.С., Куйбіда, В.С. & Ткачук, А.Ф. (2017) Управління розвитком об'єднаних територіальних громад на засадах громадської участі: Навч. посіб. Київ. 129 с.

221. Белова, І. В., Д'яконова, І. І., Таранюк, Л. М., & Деміхов, О. І. (2020). Аналіз факторів впливу на смертність, спричинену захворюванням на COVID-19. Вісник Сумського державного університету. Серія «Економіка», 3, 164–173.

222. Бичек, С. (2021). Індекс щастя: Україна опинилася у п'ятірці найбільш нещасливих країн світу. Суспільне мовлення України. URL:

<https://suspilne.media/95774-indeks-sasta-ukraina-opinilasa-u-patirci-najbils-nesaslivih-krain-svitu/>.

223. Бізнес-аналітика багатовимірних процесів. Мультимедійний навчальний посібник. 2020. URL: <http://ebooks.git-elt.hneu.edu.ua/babar/8-4-id8-4.html>.

224. Білоус, А. (2020). Економічні наслідки COVID-19. Можливі сценарії та перспективи розвитку. Інноваційна Україна: креативні ідеї та проекти : зб. доп. 87-ї наук. студентської конф. (м. Київ, 4-13 трав. 2020 р.) / МОН України ; КНЕУ ім. Вадима Гетьмана.

225. Білявський, О. (2020). Стратегічна платформа публічно-приватного партнерства в умовах пандемії коронавірусу. Інноваційна Україна: креативні ідеї та проекти : зб. доп. 87-ї наук. студ. конф. (м. Київ, 4-13 трав. 2020 р.) / МОН України ; КНЕУ ім. Вадима Гетьмана.

226. Бойко, А.О. Механізм залучення іноземних інвестицій. (2018). Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського Серія: Економіка і управління, 29 (68), 6.

227. Бойко, Н.І., Васильченко, Г.В., Гірчак, І.Я., Лукша, Є.О., Оленковська, Л.П., Парасюк, І.Л., Ревенко, Т.М., Серебрянська, Д.М. & Стасюк, Р.П. (2019). Моделі місцевого економічного розвитку: успішні практики. Проект ПУЛЬС Асоціація міст України. 141 с.

228. Бондар, Ю.А., & Єрошкін, К.А. (2020). Теоретичні аспекти управління фінансовою діяльністю підприємства. Причорноморські наукові студії. Одеса, 55, 83-87.

229. Бондар, Ю.А., & Легінькова, Н.І. (2018). Основні аспекти корпоративного управління підприємством. Науковий журнал «Інтелект ХХІ», 4, 40-44.

230. Бочко, О.Ю., & Кожушок, Н. (2021). Дослідження поведінки споживачів в умовах COVID-19 та вплив на них трендів маркетингу. Приазовський економічний вісник, 2 (25), 66-71.

231. Бояринова, К.О. та ін. (2020). Аналіз прогнозів впливу пандемії коронавірусу на економіку України та сусідніх країн. Бізнес Інформб 76 6-15.
232. Бруханський Р.Ф., & Спільник, І. В. (2019). Криптоактиви у системі бухгалтерського обліку та звітності. Проблеми економіки, 2, 145-156.
233. Букреєва, Д.С. (2017). Контролінг - механізм ефективного управління підприємством. Національний гірничий університет, Дніпро.
234. Булавинець, В. (2019). Фінансовий потенціал територіальних громад: сучасний стан та перспективи. Світ фінансів, 4, 96-110.
235. Бушуєв, С.Д. та ін. (2019). Лідерство в застосуванні гнучких методологій створення інформаційних технологій. Інформаційні технології і засоби навчання, 70 (2), 1-15.
236. Вагнер, І. М., & Демко, І. І. (2020). Вплив COVID-19 на економічний розвиток малого і середнього бізнесу в Україні. Вісн. ун-ту банк. справи. 2020. № 1. С. 59–66. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VUbsNbU_2020_1_10
237. Валовий внутрішній продукт у фактичних цінах (2022). Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
238. Валовий зовнішній борг України. (2022). Retrieved from: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/foreigndebt>.
239. Варналій, З.С. (2008) Мале підприємництво:основи теорії і практики.4-те вид., стер. Київ : Знання, КОО.
240. Варналій, З.С., Геєць, В.М., Кужель, О.М., Лібанова, Е.М. та ін. (2008). Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні: Національна доповідь. Київ:Держкомпідприємство.
241. Вахович, І., Ліпич, Л., Полінкевич, О., Хілуха, О., & Кушнір, О. (2021). Організаційна культура в контексті стратегії розвитку фірми. Вісник

Львівського університету. Серія економічна, 61, 254-264. DOI: <http://dx.doi.org/10.30970/ves.2021.61.0.6121>.

242. Вдовиченко, В., & Зосименко, Т. (2021). Панденоміка Європи: політичні, економічні та соціальні виклики вакцинування від COVID-19. Аналітична записка програм Європейських студій та Економічної дипломатії Ради зовнішньої політики «Українська призма» в рамках проекту Інституційного розвитку аналітичних центрів за підтримки Посольства Швеції в Україні, Ініціативи відкритого суспільства для Європи (OSIFE) та Міжнародного фонду «Відродження». Рада зовнішньої політика «Українська призма». URL: <http://prismua.org/>.

243. Венцель, Н. (2018). Феномен четвертої індустріальної революції як чинник зростання нелінійності розвитку світ-системи. Вісник Львівського університету. Вип. 17. С. 21–27.

244. Вести туризму. (2022). URL: <https://travelvesti./news/unwto-mirovoj-turizm-vosstanovitsya-k-2023-godu.html>.

245. Виговська, В.В. (2009). Малий бізнес України: сучасний стан і тенденції розвитку. Актуальні проблеми економіки, 1, 59-63.

246. Вишлінський, Г., Репко, М., Гайдай, Ю., Горюнов, Д., Коломієць, О., & Самойлюк, М. (2022). Економіка України під час війни: оперативна оцінка, квітень 2022: аналітична записка. URL: <https://ces.org.ua/ua-economy-in-war/>

247. Вінник, О.М. (2008) Господарське право. К.: Всеукраїнська асоціація видавців «Правова єдність».

248. Вінокуров, Я. (2021). Бідний кожен другий: наскільки потоншали гаманці українців за 2020 рік. Економічна правда. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2021/01/5/669749/>.

249. Вінокуров, Я. Осідлати хвилю або потонути: як креативні галузі переживають карантин (2020). URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2020/12/2/668725/>

250. Власенко, Ю. Г., Букіна, Т. В., & Литвин, Л. М. Розвиток економіки України в умовах четвертої промислової революції. Економіка та держава, 1, 53–60.

251. Возняк, Г. В. (2015). Регіональний розвиток: сутність і методологічна основа. Регіональна економіка, 3 (77)), 34–43.

252. Волощенко, А.Б., & Джалладова, І.А. (2003). Теорія ймовірностей та математична статистика. Київ : КНЕУ.

253. Вороновська, Л.П. (2016). Формування професійної мобільності майбутніх фахівців комунального господарства. дис. канд. пед. наук, Харківський національний педагогічний університет імені Г. С. Сковороди.

254. Вплив COVID-19 на економіку і суспільство країни: ПІДСУМКИ 2020 року та виклики і загрози постпандемічного розвитку (2021). Консенсус-прогноз, 53, 21-25.

255. Вплив Covid-19 на економіку і суспільство країни: підсумки 2020 року та виклики і загрози постпандемічного розвитку (2022). Департамент стратегічного планування та макроекономічного прогнозування, 53 URL: <https://www.unicef.org/ukraine/media/12916/file/Concensus%20Forecast%20>.

256. Всеукраїнська рекламна коаліція. (2021). Об'єм рекламно-комунікаційного ринку України 2021 і прогноз об'ємів ринку 2022. URL: <https://vrk.org.ua/research.html>.

257. Гавриш, О.А., Солицев, С.О., Роїк, Т.А., & Гавриш, Ю.О. (2022). Вплив COVID-19 на бізнес. Наукові записки Львівського університету бізнесу та права. Серія економічна. Серія юридична, 32, 4-10.

258. Гамянін, В. (2001). Конфуціанський трактат Ї «Чжун Юн» (до питання перекладу категорії «Чжун-юн»).

259. Гаркуша, Н.М., Сідорова, Т.О., Цуканова, О.В., Кащена Н.Б, & Гаркуша, Н.М. (2014). Економічний аналіз підприємств торгівлі та харчування: навч. посібник. Харків: ХДУХТ.

260. Гейко, Т. Ю. (2020) Пріоритети розвитку підприємництва в Україні в умовах пандемії COVID-19 та в посткарантинний період. Вісник соціально-економічних досліджень. Збірник наукових праць, 2 (73), 62-71.

261. Гейко, Т.Ю. (2020). Пріоритети розвитку підприємництва в Україні в умовах пандемії COVID-19 та в посткарантинний період. Вісник соціально-економічних досліджень, 2 (73), 62-71.

262. Гінчева, К. М. (2020). Діяльність міжнародних компаній в умовах COVID-19. Розвиток наукової думки постіндустріального суспільства: сучасний дискурс : міжнар. наук. конф. (13 листоп. 2020 р., м. Миколаїв). Миколаїв : МЦНД.

263. Гірняк, В.В., & Бей, М.Р. (2014). Сучасні підходи до оцінки ефективності маркетингової діяльності банків: проблеми і перспективи. Вісник Університету банківської справи Національного банку України, 1, 172-178.

264. Головацька, С.І., & Сашко, О.П. (2017). Обліково-аналітичний інструментарій контролінгу в управлінні витратами підприємства. Львів: Видавництво Львівського торгівельно-економічного університету.

265. Головне про українську IT-галузь в 2021 році: деталі дослідження IT Ukraine (2022). SPEKA Media. URL: <https://speka.media/investiciyi/golovne-pro-ukrayinsku-it-galuz-v-2021-roci-detali-doslidzennya-it-ukraine-jv4xk9>.

266. Гордей, О. Д., Безноско, К. О., Мерва, А.О. (2020). Вплив COVID-19 на економічне зростання в Україні. Зб. наук. пр. Ун-ту держ. фіскал. служби України, 1/2, 49-63.

267. Григораш, О. В., & Ченцов, В. В. (2020). Світова економіка в умовах COVID-19. Економіка та держава, 4, 104-108.

268. Гриньова, В.М., & Попов, О.Є. (2003). Організаційно-економічні основи формування системи корпоративного управління в Україні. Харків: Вид. ХДЕУ.

269. Гриценко, О.А. (2018). Цифрова економіка: сучасні виклики для економістів та правознавців. *Економічна теорія та право*, 2 (33), 77-90.
270. Гришко, Н.Є. (2014). Управління економічною безпекою підприємства на засадах превентивного регулювання. *Вісник Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського. Серія «Економічні науки»*, 1(3), 44-51.
271. Гулей, А. І., & Гулей, С. А. (2018). Соціально-економічні ефекти розвитку індустрії 4.0. в державі. *Український журнал прикладної економіки*, Том 3. № 4, 96–105.
272. Гуцало, Л. (2021). Регіональна політика ЄС в умовах пандемії Covid-19. *Грааль науки*, 305–309. <https://doi.org/10.36074/grail-of-science.22.10.2021.52>.
273. Гуцалюк, О.М. (2015). Формування корпоративної інтеграційної стратегії акціонерного товариства. *Держава та регіони. Серія : Економіка та підприємництво*, 3 (84), 40-49.
274. Гуцалюк, О.М. (2018). Управління інтеграційним розвитком корпоративних підприємств: теорія, методологія, практика. *Запоріжжя. Видавничий дім «Гельветика»*.
275. Гуєрра В. (2022). Медична реформа у час війни. URL: https://lb.ua/society/2022/06/18/520460_medichna_reforma_chas_viyni_.html.
276. Д'яконов, О. Гранти: якими вони бувають. *Бухгалтер і закон*. URL : https://bz.ligazakon.ua/ua/magazine_article/BZ013202.
277. Давимука, С.А., & Федулова, Л.І. (2017). Креативний сектор економіки: досвід та напрями розбудови: монографія. ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долішнього НАН України», Львів.
278. Данилевич, Н. (2021). Функціональний підхід до управління у системі місцевого самоврядування в Україні. *Економіка та суспільство*, 31. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-31-37>.

279. Дані щорічного дослідження Всесвітньої ради з туризму та подорожей (WTTC) за участю експертів Oxford Economics за 2019 рік. Офіційний сайт Всесвітньої ради з туризму і подорожей. (2022). Retrieved from: <https://wttc.org/Research/Insights>.

280. ДАРТ оприлюднює масштабні туристичні дослідження. Державне Агентство Розвитку Туризму. URL: <https://www.tourism.gov.ua/news-and-announcements>.

281. Двісті днів війни: підсумки від бізнесу (2022). URL: <https://profpressa.com/news/200-dniv-viini-pidsumki-vid-biznesu>.

282. Деміхов, О. І. (2019). Взаємозв'язок урбанізації з формуванням і реалізацією публічної політики громадського здоров'я в Україні. *Аспекти публічного управління*, 12(7), 59–69.

283. Деміхов, О. І. (2020). Публічна політика в сфері громадського здоров'я: можливості доступу до здорового життя для місцевих громад. Збірник матеріалів VII Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції «Актуальні проблеми менеджменту, фінансів та публічного управління в сучасних глобалізаційних процесах» (Ірпінь, Університет ДФС України, 19.03.2020 р.).

284. Деміхов, О. І. (2021). Стан забезпечення благоустрою територій в Україні в контексті впливу на громадського здоров'я: оновлення публічної політики. *Актуальні проблеми публічного управління*, 1, 42–51.

285. Деміхов, О. І. (2021). Стратегія регіонального розвитку громадського здоров'я в Україні: інноваційні аспекти. *Актуальні проблеми публічного управління*, 2, 32–41.

286. Деміхов, О. І. (2021). Цифрова трансформація громадського здоров'я в Україні. *Університетські наукові записки*, 2, 26–32.

287. Деміхов, О. І. (2020). Зв'язок економічної і публічної політик в сфері громадського здоров'я міського населення в умовах глобалізації. *Актуальні проблеми розвитку управлінських систем: досвід, тенденції*,

перспективи : матеріали науково-практичної конференції (м. Харків, ХарРІДУ НАДУ, 26 березня 2020 р.).

288. Деміхов, О. І., & Дегтярьова, І. О. (2020). Місто як кластер здорового способу життя: зв'язок публічної політики громадського здоров'я з формуванням культури здоров'я в місті. Демократичне врядування, 1, 115–124.

289. Деміхов, О. І., & Дегтярьова, І. О. (2020). Розвиток організаційно-правових засад застосування цифрових технологій у сфері громадського здоров'я в Україні. Збірник наукових праць НАДУ, 1, 80–87.

290. Деміхов, О. І., Белова, І. О., & Таранюк, Л. М. (2020). Актуальні тенденції впровадження елементів електронного урядування в сфері громадського здоров'я в умовах епідеміологічної загрози. Університетські наукові записки, 3, 51–59.

291. Демкович, О. (2015) Аналіз нерівності розподілу доходів населення України за допомогою декомпозиції коефіцієнта Джині. Вісник Львівського університету. Серія економічна, 52, 261-265 URL: <http://publications.lnu.edu.ua/bulletins/index.php/economics/article/viewFile/5829/5841>.

292. Державна політика у сфері охорони здоров'я : у 2 ч. / за заг. ред. М. М. Білинської, Я. Ф. Радиша. Київ : НАДУ, 2013. Ч. 1. 396 с.

293. Державна програма приватизації (1992). Затверджена Постановою Верховної Ради України від 7 липня 1992 року №2545-ХІІ. Відомості Верховної Ради України, 38.

294. Державна програма приватизації (1994). Затверджена Постановою Верховної Ради України від 26 січня 1994 року №3876-ХІІ. Відомості Верховної Ради України, 19.

295. Державна програма приватизації (1997). Затверджена Законом України від 3 червня 1997 року №294/97-ВР. Відомості Верховної Ради України, 30

296. Державна програма приватизації (1998). Затверджена Законом України від 12 лютого 1998 року №124/98-ВР. Відомості Верховної Ради України, 33.

297. Державна програма приватизації (1999). Затверджена Указом Президента України від 24 лютого 1999 року №209/99. Офіційний вісник України, 8.

298. Державна програма приватизації (2010). Затверджена Законом України від 22 грудня 2010 року №2850-17. Відомості Верховної Ради, 28.

299. Державна програма приватизації на 2000-2003 роки (2000). Затверджена Законом України від 18 травня 2000 року №1723-III Відомості Верховної Ради, 33-34.

300. Державна програма приватизації на 2004-2006 роки (2004), затверджена Законом України від 27 листопада 2003 року №1344-15 // Відомості Верховної Ради, 17-18.

301. Державна служба статистики України (2022). URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/>.

302. Державна служба статистики. Retrieved from: <https://ukrstat.gov.ua/>.

303. Державний борг України: основні тенденції та загроза дефолту. ТОВ «Файненс.юа»- незалежний фінансовий портал. (2022). URL: <https://finance.ua /credits/derzhavnyj-borg-ukrainy>.

304. Дзядзіна, Н. (2019). Механізми узгодження пріоритетів загальнодержавних та регіональних стратегій розвитку. Актуальні проблеми державного управління, 3(79), 31–35. <https://doi.org/10.35432/1993-8330appa3792019185428>.

305. Димченко, Н.С. (2013). Модель сучасного менеджера-професіонала. Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія: Економіка і менеджмент, 12, 10-13.

306. Діагностування стану українського бізнесу під час повномасштабної війни Росії з Україною (2022, Квітень) Аналітичний звіт..

URL: https://gradus.app/documents/210/Ukrainian_Business_inWar_2Wave_Report_Gradus_KSE_2204_2022.pdf

307. Діденко, С. (2021а). Доходи та витрати у 2020 році: як коронакриза змінила життя простих українців. UA.NEWS. URL: <https://ua.news/ua/money/dohody-y-rashody-v-2020-godu-kak-koronakryzys-uzmenyl-zhyzn-prostyh-ukrayntsev>.

308. Діденко, С. (2021б). Як змінюється добробут українців: доходи та витрати населення. Інформаційно-аналітичний портал UA.NEWS URL: <https://ua.news/ua/money/kak-uzmenyaetsya-blagosostoyanye-ukrayntsev-dohody-y-rashody-naselenyya-v-i-kv-2021-goda>.

309. Дмитренко, А.В. (2019). Теоретико-методологічні засади та прагматика організації фінансового контролінгу спільної діяльності у сфері бізнесу. Чернівці: ЧНТУ.

310. Дороніна, М.С., Білоконенко, Г.В., & Сєріков, Д.О. (2017) Терміносистема дослідження розвитку управлінської компетентності керівника в умовах професіоналізації менеджменту. Ефективна економіка, 2. http://repository.hneu.edu.ua/bitstream/123456789/16532/1/1_Doronina-Bilokonenko_Sierikov.pdf.

311. Дрига, С.Г. (2009). Мале підприємництво України: становлення, механізми управління та підтримки. Київ: ТОВ «ДКС центр».

312. Дуглас, А. Дж., & Карлсон, К. Дж. (2007). Основные принципы фандрейзинга. Дніпропетровськ.

313. Дудченко, Н.О., & Любіцева, О.О. (2021). Аналіз динаміки глобального індексу конкурентоспроможності сфери туризму в Україні. *Specialized and multidisciplinary scientific researches*, 1, 36-38.

314. Експортна стратегія для сектору креативних індустрій (2021). URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Download?id=48737a5a-5253-40c2-bd79-b02f5a5efa8a>.

315. Єдиний реєстр Оцінки впливу на довкілля. Міністерство екології та природних ресурсів України (2022). URL: <http://eia.menr.gov.ua/search>

316. Жаліло, Я.А., & Воротіна, В.Є. (2008) Українська приватизація: перспективи та пріоритети: Аналітична доповідь і матеріали «круглого столу». К.: НІСД.

317. Забарна, Е.М. (2019). Децентралізація в Україні в контексті запровадження системи регіональних студій. Матеріали III міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції «Суспільно-географічні чинники розвитку регіонів». Луцьк: Волиньполіграф. 122-124.

318. Забарна, Е.М. (2020). Територіальні громади в Європейському транскордонному просторі. Моделювання регіональної економіки: зб. наук. пр. Прикарпат. нац. ун-т ім. Василя Стефаника. ІваноФранківськ. 1-2 (27).

319. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо державної підтримки культури, туризму та креативних індустрій від 04.11.2020 р. № 962-IX». URL: <https://zakon.rada.gov.ua>.

320. Закон України «Про культуру» від 14.12.2010 № 2778-VI (2010) Відновлено з: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2778-17#Text>.

321. Закон України № 3851 «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо державної підтримки культури, туризму і креативних індустрій». Вісник «Офіційно про податки». URL: <https://www.dtkk.com.ua>.

322. Залізко, В.Д. (2020). Вплив COVID-19 на інноваційний розвиток економіки України та Польщі: сучасний стан і перспективи. Бізнес Інформ, 4, 79-87.

323. Запорожець, О. І. (2020). Купівельна спроможність українців у період пандемії. Наукові підсумки 2020 року : зб. наук. матеріалів LVII Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. (м. Вінниця, 17 груд. 2020 р.). Вінниця.

324. Звіт про дослідження мікро-, малого і середнього підприємництва. (2022). URL: https://sapiens.com.ua/publications/socpol-research/135/Info%20Sapiens_CIFE_report.pdf.

325. Зозуля, Н. (2018). Криптовалюта в Україні та світі: регулювання, правовий статус та оподаткування. Українське право. Аналітика. URL: https://ukrainepravo.com/scientifichthought/legal_analyst/kryptovalyuta-v-ukrayini-ta-sviti-regulyuvannya-pravovyy-status-ta-opodatkuvannya.

326. Зубков, К. И. (2014). Вторая промышленная революция и происхождение Первой мировой войны. URL: https://elar.urfu.ru/bitstream/10995/30291/1/uibch_2014_1-11.pdf.

327. Информация на основе публикации Всемирной туристской организации (UNWTO). World Tourism Barometer. Volume 18 Issue 5 August/September 2020.

328. ИТ в Украине: цифры, перспективы и барьеры. (2022). DLF Attorneys-at-law. URL: <https://dlf.ua/ru/it-v-ukraine-tsifry-perspektivy-i-barery/>.

329. Ільницький, М. С., Ільницький, М. П., & Швед, В. В. (2021). Фандрайзинг як механізм фінансового менеджменту благодійної організації «Таблеточки». Подільський науковий вісник, 1 (17), 40–46.

330. Інформаційно-аналітична записка щодо рівня життя населення у січні-вересні 2021 року. (2021) Міністерство соціальної політики України.. URL:

https://www.fpsu.org.ua/images/images/2021/November/151121/%D0%9E%D1%81%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%BD%D1%96_%D0%BF%D0%BE%D0%BA%D0%B0%D0%B7%D0%BD%D0%B8%D0%BA%D0%B8_%D1%80%D1%96%D0%B2%D0%BD%D1%8F_%D0%B6%D0%B8%D1%82%D1%82%D1%8F_%D0%BD%D0%B0%D1%81%D0%B5%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D1%8F_%D1%82%D0%B0_%D0%B1%D1%96%D0%B4%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%96.pdf.

331. IT-індустрію переведуть на спецрежим: що в новій версії «Дія City» та як це може змінити ринок. Економічна правда. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2021/03/26/672322/>.

332. Кабінет Міністрів України – Реформа децентралізації. ShieldSquare Captcha. <https://www.kmu.gov.ua/diyalnist/reformi/efektivne-vryaduvannya/reforma-decentralizaciyi>

333. Калашнікова, С.А. (2011). Теоретико-методологічні засади професійної підготовки управлінців-лідерів в умовах сучасних суспільних трансформацій. Автореф. дис. д-ра пед. наук, ДВЗН «Університет менеджменту освіти».

334. Калмиков, О. (2021). Як ковід дав шанс зупинити зростання нерівності у світі. BBC NEWS Україна. URL: <https://www.bbc.com/ukrainian/news-59644839>.

335. Качур, А. В., & Пронькіна, І. В. (2019). Структурні зрушення в економіці під впливом четвертої промислової революції. Приазовський економічний вісник, 3 (14), 173–178.

336. Кащена, Н.Б. (2021а). Обліково-аналітичне забезпечення управління економічною активністю підприємств торгівлі: теорія, методологія, практика : монографія. Харків : Видавництво Іванченка І.С. 389 с.

337. Кащена, Н.Б. (2021б). Економічна активність підприємств ритейлу: інноваційні інструменти управління та стимулювання в період пандемії Covid-19. Глобальна безпека та асиметричність світового господарства в умовах нестабільного розвитку економічних систем: матеріали наук.-практ. інтернет-конф., 12 травня 2021 р. Кропивницький : ЦНТУ.

338. Кащена, Н.Б., Гаркуша, Н.М., Сідорова, Т.О., & Лисак, Г.Г. (2014). Аналіз господарської діяльності підприємства: навч. посібник. Харків: ХДУХТ.

339. Кириченко, О. С. (2019). Етапи промислового розвитку та загальні тенденції їх еволюції. Причорноморські економічні студії, 40, 30–35.

340. Кисляк, Р. (2022). Радикальна податкова реформа: що насправді ховається за «10-10-10». URL: https://24tv.ua/economy/podatкова-reforma-10-10-10-shho-oznachayе-dumka-ekspertiv_n2144630.

341. Кім, О.О., & Козлова, В.В. (2019). Перспективи застосування методології agile менеджменту в управлінні ІТ-проектами. Соціальна економіка, 58, 95-99.

342. Ковалевська, Н.С., Нестеренко, І.В., & Лопін, А.О. (2020). Модель нормативно-правового регулювання екологічної політики України в умовах сталого розвитку. Системне забезпечення економічної активності та сталого розвитку суб'єктів підприємницької діяльності. Харківський держ. ун-т харч. та торг. Х. : Видавець Іванченко І.С.

343. Ковалевська, Н.С., Нестеренко, І.В., & Лопін, А.О. (2021). Шляхи удосконалення бухгалтерського обліку елементів природного капіталу. Соціально-економічні та управлінські концепції (Економічні науки). International Science Group. Boston: Primedia eLaunc.

344. Коли COVID-19 в Україні піде на спад? Нові дослідження науковців КПІ (2020). URL: <https://kpi.ua/node/18096>.

345. Коляденко, С.В. (2016). Цифрова економіка: передумови та етапи становлення в Україні і у світі. Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики, 6, 106-107.

346. Корбутяк, А.Г., & Єрмічук, Н.І. (2017). Фінансовий контролінг. Чернівці: Рута.

347. Корнієвський, С. В. (2020). Вплив регіональної конкуренції та міжрегіональної інтеграції на формування політики регіонального розвитку. Публічне управління та митне адміністрування, 4(27), 86–93.

348. Короленко, Р.В., & Ухова, І.М. (2021). Вплив пандемії COVID-19 на банківську систему України. URL : <http://ds.knu.edu.ua/jspui>.
349. Коронавірус COVID-19: загальна статистика веб-сайт (2022). URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/reference/coronavirus/>.
350. Коронавірус в Україні: динаміка інфікованих, померлих та вакцинованих у 2021 році. (2022) URL: <https://www.slovoidilo.ua/2021/12/29/infografika/suspilstvo/koronavirus-ukrayini-dynamika-infikovanyh-pomerlyh-ta-vakcynovanyh-2021-roczii>
351. Котуранова, Т.В., Вартоха, Я.С., & Александрова, М.О. (2019). Інтернет-банкінг в Україні - інноваційний розвиток банківської сфери. Економічний простір, 146., 43-56.
352. Кравців, В.С., Жук, П.В., Стадницький, Ю.І. та ін. (2020). Екологічна безпека в європейських країнах: методи економічного регулювання й досвід для України. ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього НАН України». Львів, 2020.
353. Кравчук, Ю. Б. (2014). Економічна історія. Харків: ХНУВС, 223 с.
354. Красота, О. В., & Кір'єв, І. С. (2021) Особливості розвитку малого підприємництва в умовах порушення макроекономічної стабільності. Ефективна економіка, 2, 5-6.
355. Краус, Н.М., Голобородько, О.П., Краус, К.М. (2018). Цифрова економіка: тренди та перспективи авангардного характеру розвитку. Ефективна економіка, 1. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6047>.
356. Креативні індустрії: вплив на розвиток економіки України. Звіт (2021). URL: <https://kse.ua/wp-content/uploads/2021/04/KSE-Trade-Kreativni-industriyi.pdf>

357. Круп'як, І., & Круп'як, Л. (2019). Особливості розвитку фандрайзингу в Україні. Ефективна економіка, 10, 23–29. URL : www.economy.nauka.com.ua.

358. Кубів, С. (2020). Кабмін ухвалив стратегію розвитку туризму та курортів до 2026 року. Прес-служба Мінекономрозвитку. 2020. URL: <https://me.gov.ua/News/Detal>.

359. Кузнецов, Е.А. (2017). Методологія професіоналізації управлінської діяльності в Україні. ОЛДІ ПЛЮС.

360. Кузнецов, Е.А., & Горбаченко, С.А. (2020). Впровадження інструментів професіоналізації менеджменту в морському господарстві. Український журнал прикладної економіки, 2, 47-55.

361. Кулицький, С. (2020) Проблеми розвитку економіки України, обумовлені пандемією коронавірусу COVID-19 у світі, і пошук шляхів їх розв'язання. Україна: події, факти, коментарі, 8, 53–63.

362. Куценко, О.І., & Спорихіна О.О. (2021). Аналітика впливу COVID-19 на найбільших світових виробників чаю. Scientific Collection «InterConf», 47: with the Proceedings of the 2nd International Scientific and Practical Conference «Experimental and Theoretical Research in Modern Science» (March 26-28, 2021). Kishinev, Moldova: Giperion Editura.

363. Лазурко М.І. & Завербний А.С. (2021). Розвиток консалтингової діяльності в Європі: проблеми, перспективи та досвід для України. Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення та проблеми розвитку, 2 (6), 208-213.

364. Ларцев, В. (2001). Основні особливості етапів приватизації. Економіка України, 3, 43-50.

365. Левкіна, Р.В., Левкін, А.В., & Котко, Я.М. (2016). Особливості ціноутворення на органічну аграрну продукцію. Вісник Харк. нац. техн. ун-ту сільськ. господарства ім. Петра Василенка, 7, 26-34.

366. Летуновська, Н.Є., Хоменко, Л.М., Люльов, О.В. та ін. (2021). Маркетинг у цифровому середовищі: підручник. Суми: Сумський державний університет.

367. Лех, Г.А., Ільчишин, М.М., & Туркало, О.Я. (2011). Світовий досвід розвитку підприємств малого бізнесу. Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук.-техн. праць, 21.15, 224-229.

368. Лібанова, Е. (2016) Україна: глибина нерівності. Дзеркало тижня. Україна. URL: <https://zn.ua/ukr/internal/ukrayina-glibina-nerivnosti-.html>.

369. Лісова, Р.М. (2019). Вплив діджиталізації на бізнес-моделі: етапи та інструменти цифрової трансформації. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство, 24(2), 114-118.

370. Лойко, А. И. (2016). Четвертая промышленная революция: риски для Евразии. 2016. URL: http://www.institutemvd.by/components/com_chronoforms5/chronofoms/uploads/20171228123832_Loiko_A.pdf.

371. М'якота, О. А. (2020). Вплив коронавірусу на електронну комерцію. Шевченківська весна : матеріали міжнар. наук.-практ. конф. студентів, аспірантів і молодих вчених (10 квіт. 2020 р., м. Київ).

372. Майже 150 тисяч сміливих бізнесів відкрилося з моменту вторгнення РФ (2022). URL: <https://opendatabot.ua/analytics/brave-business-in-war>.

373. Макарчук, І.М., Перчук, О.В., & Малишко, В.В. (2019) Перспективи використання криптовалют у сучасних економічних системах. *Economics, Management and Administration*, 2 (88), 179-185.

374. Мандрик, В.О., Гуль, І.Г., & Мороз, В.П. (2019). Сучасні тенденції та перспективи використання криптовалют: досвід для України. *Причорноморські економічні студії*, 39 (2), 67.

375. Маркіна, І.А. Калініченко, О.В., & Лесюк, В.С. (2019) Економічна нерівність: світовий досвід та особливості в Україні. Український журнал прикладної економіки, 3 (4), 172-180.

376. Маслак, О., Гришко, Н., Бала, В., Яковенко, Я., & Зуєв, В. (2022). Економіка платформ як основа для розробки корпоративної бізнес-стратегії та особливості її реалізації в умовах цифрових трансформацій у бізнес-середовищі. Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки), 1, 46-51.

377. Маслак, О., Гришко, Н., Яковенко, Я., Шара, В., & Матвієць, В. (2022). Трансформація бізнес-моделей у парадигмі посткризового відновлення економіки. Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки), 2, 11-16.

378. Маслак, О.І. (2010). Диверсифікація інноваційного розвитку промисловості в контексті перспективної інвестиційної політики. Інвестиції: практика та досвід, 4, 13-16.

379. Маслак, О.І., Гришко, Н.Є., Глазунова, О.О., & Гришко, Б.В. (2020). Промислові інновації: механізм управління з урахуванням стадій їх життєвого циклу. Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Економічні науки, 5, 68-71.

380. Матвейчук, Л.О. (2018). Цифрова економіка: теоретичні аспекти. Вісник Запорізького національного університету, 4 (40), 116–127. URL: <http://visnykznu.org/issues/2018/2018-econ-4/20.pdf>.

381. Машненко, К. (2017). Трансформація державної екологічної політики в Україні в контексті третьої та четвертої промислових революцій. Державне управління та місцеве самоврядування. 2017. № 3 (34). С. 90–97.

382. Мельник, Л. Г. (2016). Инновационные перспективы Третьей промышленной революции: экономика, энергетика, экология. Маркетинг і менеджмент інновацій, 4, 342–352.

383. Микитюк, О., Зачепа, А., Кулинич, М., Пасічник, М., & Берест, І. (2021). Проблематика емоційного здоров'я студентів у контексті дослідження емоційної зрілості. Молодь і ринок, 3/189.

384. Мікловда, В.П., Слава, С.С., & Сембер, С.В. (2018) Перспективи економічного розвитку територіальних громад Закарпаття в умовах децентралізації влади. Ужгород: Видавництво ПП «Інватор». 282с. ISBN 978-617-7404-35-3.

385. Міляєва, В.Р. (2014). Розвиток лідерського потенціалу в процесі формування управлінської компетентності керівників навчальних закладів. Вісник Національної академії Державної прикордонної служби України, 1. <https://core.ac.uk/download/pdf/33688678.pdf>.

386. Міністерство економіки України (2021). Вплив COVID-19 на економіку і суспільство країни: підсумки 2020 року та виклики і загрози постпандемічного розвитку. Консенсус-прогноз. № 53. URL : <https://www.me.gov.ua>.

387. Мінфін (2022). Активи банків України (2008-2021). URL : <https://index.minfin.com.ua/ua/banks/stat/active>.

388. Мінфін. (2020). Любов за гроші: хто з банків витратив найбільше на рекламу. URL: <https://minfin.com.ua/ua/credits/articles/skilki-banki-vitrachayut-na-reklamu-v-umovah-karantinu/>.

389. Мірошниченко, Б. (2022). Голод, інфляція, стагнація. Куди котиться світова економіка та як на це впливає війна в Україні? <https://www.epravda.com.ua/publications/2022/06/1/687610/>.

390. МКІП: Презентовано стратегію розвитку креативних індустрій та сфери гостинності (2021). URL: <https://mkip.gov.ua/news/4890.html>.

391. Мочона, Л.Г. (2017). Формування інструментарію контролінгу виробничо-господарської діяльності підприємства (Автореф. дис. канд. екон. наук). Харківський національний економічний університет ім. Семена Кузнеця, Харків.

392. Назаренко, Н., & Цебрій, І. В. (2021). Духовне життя країн Західної Європи в епоху Середньовіччя та раннього Просвітництва.

393. Назаренко, О.В., & Ликова, В.В. (2019). Криптовалюта: інтерпретація, організаційні аспекти державного регулювання та облікового відображення. Економічна наука. Інвестиції: практика та досвід, 24, 25-30.

394. Назаренко, Ю., & Скирбу, О. (2021). Культура в умовах пандемії: аналіз проблем і наслідків. Аналітичний звіт Cedos в межах проєкту «Європейський союз для сталості громадянського суспільства в Україні». URL: <https://cedos.org.ua/researches/kultura-v-umovah-pandemiyi-analiz-problem-i-naslidkiv/>

395. Наслідки епідемії COVID-19 та карантинних заходів для провідних секторів економіки України. Дослідження за результатами глибинних інтерв'ю з власниками та топ-менеджерами українських компаній (2020). Видавець О. А. Мірошніченко.

396. Наторіна, А.О. (2018). Фундамент цифрової трансформації бізнесу. Управління розвитком, 1 (191), 55-60.

397. Національна академія наук України/ (2020). Прогноз розвитку епідемії COVID-19 в Україні на період 7-13 грудня 2020 року від учених Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень. Retrieved from <https://www.nas.gov.ua/UA/Messages/Pages/View.aspx?MessageID=7237>.

398. Національна система туристичної статистики (2022). USAID. Національна Туристична організація України. Туристичний барометр України. URL: https://www.ntoukraine.org/nsts_analitics_ua.html.

399. Національний банк України (2022а). Коронакриза помірно вплинула на доходи банків: прибуток банківської системи у 2020 році становив 41 млрд грн. URL : <https://bank.gov.ua/ua/news/all/koronakriza-pomirno-vplnula-na-dohodi-bankiv-pributok-bankivskoyi-sistemi-u-2020-rotsi-ctanoviv-41-mlrd-grn>.

400. Національний банк України (2022б). URL : <https://bank.gov.ua>.
401. Національний банк України. (2020). Стратегія розвитку фінтеху до 2025 року. URL: <https://bank.gov.ua/ua/about/develop-strategy/fintech2025>.
402. Національний банк України. (2021). Основні показники діяльності банків України. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442.
403. Немченко, Г., Колеснікова, К., & Бондар, В. (2020). Проблеми управління підприємствами в умовах світової кризи. Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки, 2 (22), 107-113.
404. Новини ООН (2021). Мировая экономика после пандемии: ООН призывает к глобальной консолидации. URL : <https://news.un.org/ru/story/2021/01/1395082>.
405. Новіков, О.Є., Шебаніна, О.В., Андрющенко, Я.Є., Галунець, Н.І & ін.. (2021) Розвиток територіальних громад: правові, економічні та соціальні аспекти. Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції. МНАУ. 193 с.
406. Новіковський, О. (2020). Всі у чергу: яку підтримку від держави можуть отримати туристичні компанії. OPENMIND – Бізнес. (2020). URL: <https://mind.ua/openmind/20212737>.
407. Новостное агентство Euro Weekly News. Retrieved from: <https://www.euroweeklynews.com>.
408. Новостное агентство YONHAP NEWS AGENCY. (2022). Retrieved from: <https://en.yna.co.kr/index>.
409. Овдієнко, М. І. (2020), Вплив пандемії COVID-19 на глобальні ланцюги поставок. Актуальні проблеми міжнародних відносин 2020 : матеріали міжнар. наук.-практ. конф. студентів, аспірантів і молод. вчених (22 жовт. 2020 р., м. Київ).

410. Овчаренко, Д. (2022). Огляд ІТ-індустрії України: прогноз на 2022 рік. Alcor. URL: <https://alcor-bpo.com/uk/your-own-rd-office-news/ukrainian-it-industry-market-overview-for-2022/>.

411. Огородник, В. О. (2014). Фандрайзинг — інструмент активізації соціально відповідальної взаємодії суб'єктів суспільних відносин. Економіка і організація управління. 2014. Вип. 1–2. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/eiou_2014_1-2_30.

412. Онлайн портал курсів криптовалют. (2022). URL: <https://bitinfocharts.com/ru/markets>.

413. Онопрієнко, М. В. (2013). Технічні знання і науки в контексті промислової революції: методологічний аспект. Вісник Національного авіаційного університету, 1, 48–52.

414. Опалько, В. (2018). Методика оцінювання економічної нерівності: світова практика. Економічний простір, 129, 30-44. URL: <http://srd.pgasa.dp.ua:8080/bitstream/123456789/718/1/Opalko.pdf>.

415. Опитування ЄБРР: через коронакризу чверть українців скоротили витрати на їжу, майже третина – на відпустку (2020). НВ. URL: <https://biz.nv.ua/ukr/economics/koronakriza-yak-ukrajinci-skorotili-vitrati-novini-ukrajini-50115300.html>.

416. Основи законодавства України про охорону здоров'я від 19.11.1992 р. № 2801–XII. Верховна Рада України. Законодавство України. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2801-12>.

417. Офіційний сайт Державної служби статистики. Цілі сталого розвитку (2022). URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

418. Офіційний сайт компанії «Main Business Partner» (2022). URL: <https://mbusinesspartner.com.ua/koronavirus-vs-business>.

419. Офіційний сайт компанії «PwC» (2022). URL : <https://www.pwc.com/ua/uk/survey/2020/covid-19.html>.

420. Оцінка соціально-економічного впливу Covid-19 на Україну (2020, Липень) План заходів щодо реагування на кризу та післякризового відновлення. Переглянутий проєкт. 173 с.

421. Палаженко, Д. М. (2020). Вплив світової пандемії на обсяги зовнішнього інвестування в Україну. Наукові підсумки 2020 року : зб. наук. матеріалів LVII Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. (м. Вінниця, 17 груд. 2020 р.). Вінниця.

422. Палій, А. (2022). Стимул чи стусан: зменшення навантаження на бізнес під час війни. Юридична газета online. URL: <https://yur-gazeta.com/publications/sferi-praktiki/zahist-biznesu/stimul-chi-stusan-zmenshennya-navantazhennya-na-biznes-pid-chas-viyni.html>.

423. Палінчак, В.М. (2015). Наукові підходи до визначення професійних якостей менеджера в США. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Педагогіка. Соціальна робота, 35, 136-137.

424. Панченко, О.В., Гірченко, Т.Д. (Ред.). (2021). Маркетингові комунікації у забезпеченні ефективності діяльності банків в Україні. Львів: Університет банківської справи.

425. Паскалова, А.Г. (2016). Фінансовий контролінг в управлінні витратами підприємств (Автореф. дис. канд. екон. наук). Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана, Київ.

426. Пасхавер, О.Й., Верховодова, Л.Т., & Агеєва, К.М. (2008) Українська приватизація: групи інтересів, причини кризи, шляхи її подолання. Центр економічного розвитку.

427. Пенюк, В.О. (2020). Особливості HR-менеджменту в умовах пандемії. Економіка та управління підприємствами, 4 (80), 138-151.

428. Переверзева, А.В. (2018) Критеріальні ознаки формування об'єднаних територіальних громад: національні особливості та зарубіжний

досвід. Науковий вісник Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського. (22), 217–220.

429. Перерва, І.М. (2021). Обґрунтування критеріїв креативних індустрій. Бізнес Інформ, 1, 27–33. <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2021-1-27-33>.

430. Петрук, О.М., & Новак, О.С. (2017). Сутність криптовалюти як методологічна передумова її облікового відображення. Economics, Management and Administration, 4 (82), 48-55.

431. Пилипенко, А.А. (2007). Стратегічна інтеграція підприємств: механізм управління та моделювання розвитку. Харків : ВД «Інжек».

432. Підприємницький університет. URL: <https://www.yerworld.org/ua/uni/>.

433. Піжук, О.І., Бодров, В.Г., & Минчинська, І.В. (2019). Контролінг в управлінні підприємством. Ірпінь: Університет державної фіскальної служби України.

434. Пілецька, Л.С. (2013). Професійна мобільність особистості: психологічний аспект аналізу. Теоретичні і прикладні проблеми психології: зб. наук. праць Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, 3(32), 205-210.

435. Поведінка покупців в умовах COVID-19 – покупки з-за кордону. (2020) URL: https://marketfinder.thinkwithgoogle.com/intl/uk_ua/article/covid19-cross-border-user-behaviours.

436. Повертаємося з даними про захворюваність на COVID-19 та відповідно з вакцинацією (2022). URL: <https://www.facebook.com/moz.ukr/posts/451870283633860>.

437. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755–VI. Верховна Рада України. Законодавство України. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

438. Подоляк, Л.Г., & Юрченко, В.І. (2006). Загальна психологічна характеристика студентського віку: конспект лекції. Вісник психології і педагогіки. URL: <http://www.psyh.kiev.ua>.

439. Полінкевич, О., Камінські, Р., & Ліпич, Л. (2021). Управління економічно поведінкою підприємства в умовах соціально-психологічної напруги. Вісник Львівського університету. Серія Економічна, 61, С. 214–224. DOI: <http://dx.doi.org/10.30970/ves.2021.61.0.6117>.

440. Полінкевич, О.М. (2021). Адаптивний механізм управління змінами у бізнес-структурах в умовах COVID-19. Європейський науковий журнал економічних та фінансових інновацій, 2 (26). DOI: <http://doi.org/10.32750/2020-0216>.

441. Полінкевич, О.М., Тринчук, В., & Клапків, Ю. (2022). Зміни у світовій економіці під впливом війни в Україні. Давид і Голіаф: проблеми безпеки та сталого розвитку України в умовах війни: колективна монографія. Львів: Львівський університет бізнесу та права, 287-298.

442. Попов, О.Є. (2009). Теоретико-методологічні та концептуальні засади формування організаційно-економічного механізму корпоративного управління (монографія). Харків: ВД «ІНЖЕК».

443. Попов, О.Є. (2009). Теоретико-методологічні та концептуальні засади формування організаційно-економічного механізму корпоративного управління. Харків. ВД «ІНЖЕК».

444. Попов, С., & Поліщук, Г. (2016). Забезпечення ефективності державної політики підтримки розвитку малого підприємництва: окремі аспекти. Інформаційний простір. Українські реалії: досвід трансформацій: матеріали V Міжнар. наук.-практ. конф. Хелм, Польща.

445. Портал Nasdaq. (2022). Retrieved from: <https://www.nasdaq.com/>.

446. Потемкин, Ф. В. (1971). Промышленная революция во Франции. От мануфактуры к фабрике. 1971.

URL: http://istmat.info/files/uploads/28152/industr-revolution_f-v-potemkin_v1.pdf.

447. Презентація грантової програми для креативних індустрій. Кабінет Міністрів України (2022). URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/vidbulasia-prezentatsiia-hrantovoi-prohramy-dlia-kreatyvnykh-industrii>.

448. Приходченко, Т. А. (2018). Аналіз сучасного регіонального розвитку в Україні. Економіка та держава, (5, травень), 43–47.

449. Про благодійницьку діяльність та благодійні організації. Закон України від 05.07.2012 р. № 5073–VI. Верховна Рада України. Законодавство України. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5073-17>.

450. Про віртуальні активи. Закон України, №2074-IX від 17.02.2022. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/2074-20>.

451. Про затвердження Порядку реєстрації міжнародних науково-технічних програм і проектів, що виконуються в рамках міжнародного науково-технічного співробітництва українськими вченими, а також грантів, що надаються в рамках такого співробітництва. Наказ Міністерства науки та освіти України від 20.11.2017 р. № 1507. Верховна Рада України. Законодавство України. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1564-17>.

452. Про затвердження Угоди про виконання завдання у сфері розвитку між Урядом України та Урядом Сполучених Штатів Америки для сприяння більш прозорим та підзвітним процесам врядування за широкої участі громадян: Постанова Кабінету Міністрів України від 26.11.2014 р. № 667. Верховна Рада України. Законодавство України. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/667-2014-%D0%BF>.

453. Про затвердження Угоди про виконання завдання у сфері розвитку між Урядом України та Урядом Сполучених Штатів Америки для сприяння стійкому економічному розвитку на широкій суспільній основі як засобу забезпечення сталої демократії в Україні. Постанова Кабінету

Міністрів України від 26.11.2014 р. № 665. Верховна Рада України. Законодавство України. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/665-2014-%D0%BF>.

454. Про культуру. Закон України від 14.12.2010 р. № 2778–VI. Верховна Рада України. Законодавство України. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2778-17>.

455. Про наукову і науково-технічну діяльність. Закон України від 26.11.2015 р. № 848–VII. Верховна Рада України. Законодавство України. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/848-19>.

456. Про основні принципи та вимоги до органічного виробництва, обігу та маркування органічної продукції. Закон України № 2246-IX від 12.05.2022р. Офіційний сайт Верховної ради України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2496-19#n596>.

457. Про питання реалізації проекту Глобального фонду для боротьби із СНІДом, туберкульозом та малярією на території Сумської області. Розпорядження голови Сумської обласної державної адміністрації від 19.12.2017 р. № 760-ОД. Сумська обласна державна адміністрація. URL : http://sm.gov.ua/images/docs/dostup/760_17.doc.

458. Про створення єдиної системи залучення, використання та моніторингу міжнародної технічної допомоги. Постанова Кабінету Міністрів України від 15.02.2002 р. № 153. Верховна Рада України. Законодавство України. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/153-2002-%D0%BF>.

459. Про схвалення Стратегії забезпечення сталої відповіді на епідемії туберкульозу, в тому числі хіміорезистентного, та ВІЛ-інфекції/СНІДу на період до 2020 року та затвердження плану заходів щодо її реалізації. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 22.03.2017 р. № 248-р. Верховна Рада України. Законодавство України. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/248-2017-%D1%80>.

460. Проект ГФ 2018–2020. Центр громадського здоров'я МОЗ України. URL : <https://www.phc.org.ua/pro-centr/proekti/the-global-fund/proekt-gf-2018-2020>.

461. Психологія і педагогіка у протидії пандемії COVID-19: інтернет-посібник (2020) / за наук. ред. В.Г. Кременя ; координатор інтернет-посібника В.В. Рибалка ; колектив авторів. ТОВ «Юрка Любченка».

462. Рада національної безпеки і оборони України. Рада національної безпеки і оборони України. <https://www.rnbo.gov.ua/ua/Diialnist/4588.html>.

463. Рада прийняла Закон про підтримку галузі культури і креативних індустрій. (2020). URL: <https://www.pravda.com.ua/rus/news/2020/06/16/7255878/>

464. Рамкові умови ведення бізнесу в Україні (2022). URL: http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/zakon_v_sferi_zed/UKR/5224.html.

465. Рихліцький, В. (2022). Бізнес в умовах війни: хто зазнав найбільших втрат та як відновлюються підприємства. Економічна правда. <https://www.epravda.com.ua/publications/2022/03/23/684549/>.

466. Річний звіт KPMG «M&A Radar 2020. Україна». Retrieved from: <https://home.kpmg/ua/uk/home/insights/2021/03/ma-radar-ukraine.html>.

467. Розанова, Н. (2019). Эволюция фирмы в условиях цифровой экономики. Мировая экономика и международные отношения, 63 (8), 21-28.

468. Рябченко, О.В. (1999). Приватизація в системі економічного реформування і посилення ринкової парадигми. Актуальні проблеми економіки: Збірник наукових праць, 5, 59-69.

469. Савицька, Н.Л., & Чміль, Г.Л. (2020). Нова парадигма маркетингу в умовах цифрової трансформації економіки. Вісник Сумського національного аграрного університету, 2 (84), 81–87.

470. Сайт державної служби статистики України (2022). URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/>.

471. Сало, Я., Базелюк, О. (2021). Вплив пандемії Covid-19 на ринок праці в Україні. Економіка та суспільство, (33). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-33-10>.
472. Самойлюк, М.С. (2014). Оцінка ризиків і загроз ресурсно-екологічній безпеці регіону. Бізнес Інформ, 6, 185-192
473. Світова статистика у реальному часі: Worldometer (2022). URL: <https://www.worldometers.info>.
474. Сервіс SimilarWeb. (2022). URL: <https://www.similarweb.com>.
475. Смолич, Д.В. (2019). Інноваційні методи управління проектами. Економічний форум, 4, 50-54.
476. Соколова, А. М. (2013). Фандрайзингова діяльність: сутність, особливості та перспективи розвитку. Економічна держава, 1, 13–16.
477. Соколовська, В. В. (2015). Сутність та перспектива розвитку в Україні фандрайзингу. Ефективна економіка, 9, 27–29.
478. Соломянюк, Н. М. (2014). Фандрайзинг як технологія реалізації соціального плану маркетингу. Економічний форум, 19(2), 70–74.
479. Соціологічна група «Рейтинг». Ситуація з коронавірусом: оцінки населення (2022). URL: https://ratinggroup.ua/research/ukraine/situaciya_s_koronavirusom_ocenki_naseleniya.html.
480. Спасів, Н.Я. (2019) Об'єднана територіальна громада як новітній суб'єкт місцевого самоврядування: наукове пізнання. Вісник ХДУ . Серія:Економічні науки, 33, 209-211. <https://doi.org/10.32999/ksu2307-8030/2019-33-41>.
481. Спорихіна, О. (2019). Аналітичне дослідження ринку чаю в Україні. Обліково-аналітичні й статистичні методи та моделі в оподаткуванні, бізнесі, економіці : збірник тез за матеріалами XV Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції. Ірпінь: Університет ДФС України.

482. Станіславський, В.Г. (2019). Децентралізовані криптоактиви як інструменти хеджування. Наукові записки Міжнародного гуманітарного університету, 31, 27-30.

483. Сторонянська, І., Беновська, Л. (2021). Фінансові та інвестиційні детермінанти регіонального розвитку в умовах економічної нестабільності. *Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice*, 4(39), 521–532. <https://doi.org/10.18371/fcaptp.v4i39.241439>.

484. Сторонянська, І.З. (2018). Децентралізація в Україні та її вплив на соціально-економічний розвиток територій: методичні підходи та результати оцінювання: наукова доповідь. Львів: ІРД НАНУ. 144 с.

485. Строгаль, М. О. (2016). Благодійність і фандрейзинг: зарубіжний досвід. *Культура України*, 52, 46–56.

486. Таранюк, Л. М., Д'яконова, І. І., Белова, І. В., Замора, О. М., Деміхова, Н. В., & Деміхов, О. І. (2021). Аналіз результативності впровадження системи протиковідних заходів країнами як елемент стабілізації безпеки здоров'я населення у світі. *Вісник Сумського державного університету. Серія «Економіка»*, 1, 85–94.

487. Тарновська, І., & Власова, В. (2021). Активізація підприємницької ініціативи як спосіб забезпечення зайнятості ветеранів АТО/ООС: українська практика та світовий досвід. *Проблеми економіки: наук. журн.*, 4 (50), 203-210. <https://doi.org/10.32983/2222-0712-2021-4-203-210>.

488. Татомир, І.Л., Квасній, Л.Г. та ін. (2021). Теоретичні та практичні аспекти розвитку Інтернет-економіки: міждисциплінарний навчальний посібник. Трускавець: ПОСВІТ.

489. Ткачук, Г.О. (2019). Цифрові трансформації: взаємозв'язок із системою економічної безпеки підприємства. *Економіка харчової промисловості*, 11(4), 42-50.

490. Тодорова, О. (2019). Державна політика регіонального розвитку як вид багаторівневої публічної політики. *Expert: Paradigm of Law and Public Administration*, 4(2019-2(4)), 194–207. <https://doi.org/10.32689/2617-9660-2019-4-2-194-207>.

491. Трансмедійная Южно-корейская компания CAN. (2022). URL: <https://www.channelnewsasia.com>.

492. Труніна, І. М., Білик, М. Ю., & Чорна, М.О. (2021) Проблеми розвитку інноваційних бізнес-процесів на підприємствах готельної індустрії. *Центральноукраїнський науковий вісник. Економічні науки*, 7 (40), 25-32.

493. Труніна, І.М., Білик, М.Ю., & Усанова, О.П. (2021). Інноваційний розвиток регіону. Теоретичний аспект. *Вісник Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського*, 6, 15-21.

494. Туризм. Світовий ринок. (2022). Retrieved from: <https://www.tadviser./index.php>.

495. Турчинов, А.И. (1998). Професионалізація і кадрова політика: проблеми розвитку теорії і практики. Моск. психолого-соціальний ін-т Флінта.

496. У 2020 році креативні індустрії згенерували 4,2% доданої вартості української економіки. Урядовий портал (2021). URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/u-2020-roci-kreativni-industriyi-zgenerovali-42-dodanoyi-vartosti-ukrayinskoji-ekonomiki>

497. Україна долучилася до Програми «Цифрова Європа»: що це означає (2022). URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/ukraina-doluchylasia-do-prohramy-tsyfrova-ievropa-shcho-tse-oznachaie>.

498. Україна піднялася на 14 позицій в Індексі людського розвитку (2021). Державний інформаційно-аналітичний центр моніторингу зовнішніх товарних ринків. URL: <https://dzi.gov.ua/press-centre/news/ukrayina-pidnyalasya-na-14-pozytsij-v-indeksi-lyudskogo-rozvytku/>.

499. Український бізнес в умовах війни: аналітика стану за п'ять місяців (2022). URL: <https://dia.dp.gov.ua/ukra%D1%97nskiy-biznes-v-umovakh-vijni-analitika-stanu-za-pyat-misyaciv/>.

500. Український центр економічних та політичних досліджень ім. О. Разумкова (2021). Робота і зайнятість в умовах пандемії COVID-19 URL: <https://razumkov.org.ua/napriamky/sotsiologichni-doslidzhennia/roboata-i-zainiatist-v-umovakh-pandemii-covid19-traven-2021r>.

501. Управління підприємницькою діяльністю в галузі охорони здоров'я / за ред. О. В. Баєвої, І. М. Солоненка. Київ : МАУП, 2007. С. 24–29.

502. Урсалов, Є. І. (2015). Алгоритм управління фандрайзинговою діяльністю для об'єктів соціального підприємництва. Соціальна економіка, 2, 187–197.

503. Устимович, Ю. (2021). Майже половина українців на межі бідності: навіть із роботою не можуть забезпечити сім'ї. The Page URL: <https://thepage.ua/ua/news/riven-bidnosti-v-ukrayini-pidsumki-2020-roku-prognoz-2021>.

504. Федик, М. В. (2021). Макроекономічні наслідки впливу пандемії Covid19 на світову економіку. Економіка та держава, 7, 40-46.

505. Федулова, Л. (2020). Тенденції розвитку та впровадження цифрових технологій для реалізації цілей сталого розвитку. Економіка природокористування і сталий розвиток, 7(26), 6-14.

506. Холодницька, А.В. (2014). Формування ефективного лідерства в умовах структурних змін в економіці. Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка, 149, 289-295.

507. Центр «Соціальний Моніторинг» (2022). Модуль глобального барометра «Демократія, державне управління та розвиток» COVID-19.

URL: <https://smc.org.ua/modul-globalnogo-barometra-demokratiya-derzhavne-upravlinnya-ta-rozvytok-covid-19-3138/>.

508. Центр громадського здоров'я МОЗ України. (nd). Коронавірусна інфекція COVID-19. <https://phc.org.ua/kontrol-zakhvoryuvan/inshi-infekciyni-zakhvoryuvannya/koronavirusna-infekciya-covid-19>.

509. Черничко, Т.В. (2015). Професіоналізація як процес підвищення ефективності управлінської діяльності в контексті європейських стандартів. Науковий вісник Херсонського державного університету, 12 (3), 53-56.

510. Чечетов, М.В. (2006). Державне управління приватизацією у контексті трансформації відносин власності в Україні: Автореф. дис... д-ра наук з держ. упр.: 25.00.01 Нац. акад. держ. упр. при Президентові України.

511. Чикаренко, І.А. (2020). Інноваційні інструменти забезпечення інвестиційного та інфраструктурного розвитку об'єднаних територіальних громад. Матеріали наук.-практ. конф. за міжнар. участю. Дніпро: ДРІДУ НАДУ. 368 с.

512. Чміль, Г. Л. (2020). Трансформація поведінки економічних суб'єктів споживчого ринку в умовах цифровізації. Сучасні реалії фінансово-економічного розвитку регіонів, галузей, підприємств, бізнесу : монографія / за ред. Л. М. Савчук, Л. М. Бандоріної. Дніпро : Пороги.

513. Чміль, Г.Л. (2021). Адаптивна поведінка суб'єктів споживчого ринку в умовах цифрової трансформації економіки: теорія, методологія та практика : монографія. Харків: Видавець Іванченко І. С.

514. Чміль, Г.Л. (2021). Трансформація простору функціонування бізнес-структур під впливом цифровізації: вимір маркетплейсів. Вісник ХНАУ ім. В.В. Докучаєва. Серія «Економічні науки», 1, 391–405.

515. Шаравара, О. О. (2017). Промислова революція як чинник розвитку суспільства. Актуальні проблеми філософії та соціології, 16. 154–156.

516. Шваб, К. (2016). Четвертая промышленная революция. URL: http://ncrao.rsvpu.ru/sites/default/files/library/k._shvab_chetvertaya_pro_myshlennaya_revolyuciya_2016.pdf.

517. Шевченко, А. (2019). Позитивні люди більше схильні до здорового харчування. <https://cikavosti.com/pozitivni-lyudi-bilshe-shilni-do-zdorovogo-harchuvannya/>.

518. Шевченко, Н.В. (2007). Вища освіта як механізм формування кар'єрного ресурсу спеціаліста. Автореф. дис. канд. соціол. наук, Харків.

519. Шеллинг, Ф.В.Й. (1989). Философские исследования о сущности человеческой свободы и связанных с ней предметах. Шеллинг ФВЙ Соч, 2, 86-158.

520. Щербина, В.С. (2008). Суб'єкти господарського права: Монографія. К.: Юрінком Інтер.

521. Щомісячний макроекономічний та монетарний огляд травень 2022 року (2022, Травень) URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/MM_2022-05.pdf?v=4.

522. Юрчишин В. (Ред.) (2021). Чинники, складові і результати запровадження і реалізації антикризової політики в окремих країнах світу та Україні. Прогноз соціально-економічного розвитку України у 2021р. Київ: Заповіт, 200.

523. Яцик, Т.В. (2019). Поняття крипто-активів у системі фінансового обліку. Молодий вчений. Економічні науки, 2 (66), 295-298.

Електронне наукове видання

Вплив COVID-19 на національну безпеку, соціально-економічне середовище країни та здоров'я населення

Монографія

За загальною редакцією А. В. Височиної, Н. Є. Летуновської

Художнє оформлення обкладинки Л. Ю. Сагер

Редактор І. О. Кругляк

Комп'ютерне верстання Н. Є. Летуновської

Формат 60×84/8. Ум. друк. арк. 60,57. Обл.-вид. арк. 35,28.

Видавець і виготовлювач

Сумський державний університет,

вул. Римського-Корсакова, 2, м. Суми, 40007

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 3062 від 17.12.2007.