

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД  
«УЖГОРОДСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ»  
ФАКУЛЬТЕТ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

**НАУКОВИЙ ВІСНИК  
УЖГОРОДСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО  
УНІВЕРСИТЕТУ**

---

---

Серія  
**МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ  
ТА СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО**

Випуск 37



Видавничий дім  
«Гельветика»  
2021

## РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

- Головний редактор:** **Король Марина Михайлівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародних економічних відносин ДВНЗ «Ужгородський національний університет»
- Голова редакційної ради:** **Палінчак Микола Михайлович** – доктор політичних наук, професор, декан факультету міжнародних економічних відносин ДВНЗ «Ужгородський національний університет»
- Відповідальний секретар:** **Дроздовський Ярослав Петрович** – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародних економічних відносин ДВНЗ «Ужгородський національний університет»
- Члени редколегії:** **Брензович Катерина Степанівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародних економічних відносин ДВНЗ «Ужгородський національний університет»
- Верхоглядова Наталія Ігорівна** – доктор економічних наук, професор, академік АЕН України, директор навчально-наукового інституту менеджменту, економіки та фінансів ПрАТ ВНЗ «Міжрегіональна академія управління персоналом»
- Газуда Михайло Васильович** – доктор економічних наук, професор, професор кафедри економіки і підприємництва ДВНЗ «Ужгородський національний університет»
- Гуменюк Володимир Володимирович** – доктор економічних наук, професор, професор кафедри туризму Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу
- Заяць Олена Іванівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародних економічних відносин ДВНЗ «Ужгородський національний університет»
- Кушнір Наталія Олексіївна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету
- Лещук Галина Василівна** – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника
- Пойда-Носик Ніна Никифорівна** – кандидат економічних наук, професор, професор кафедри фінансів і банківської справи ДВНЗ «Ужгородський національний університет»
- Приходько Володимир Панасович** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародних економічних відносин ДВНЗ «Ужгородський національний університет»
- Слава Світлана Степанівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки і підприємництва ДВНЗ «Ужгородський національний університет»
- Химинець Володимир Васильович** – доктор економічних наук, завідувач відділу досліджень Західного регіону в місті Ужгороді центру регіональних досліджень Національного інституту стратегічних досліджень
- Цалан Мирослава Іванівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародних економічних відносин ДВНЗ «Ужгородський національний університет»
- Гайек О.** – доктор економічних наук, професор факультету управління та економічних досліджень, Вища школа Ягеллонська в м. Торун (Чехія)
- Ліпкова Л.** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародних економічних відносин Братиславського економічного університету (Словацьчина)

### **Науковий вісник Ужгородського національного університету.**

#### **Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»**

включено до переліку наукових фахових видань України в галузі економічних наук (категорія «Б») на підставі Наказу МОН України від 2 липня 2020 року № 886 (Додаток № 4).

Журнал включено до міжнародної наукометричної бази Index Copernicus.

**Галузь науки:** економічні.

**Спеціальності:** 051 – Економіка; 071 – Облік і оподаткування; 072 – Фінанси, банківська справа та страхування; 073 – Менеджмент; 075 – Маркетинг; 292 – Міжнародні економічні відносини.

**Затверджено до друку та поширення через мережу Інтернет відповідно до рішення Вченої ради Державного вищого навчального закладу «Ужгородський національний університет» (від 23 червня 2021 року протокол № 6)**

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого ЗМІ серія КВ № 21015-10815Р, видане Державною реєстраційною службою України 29.09.2014 р.

Статті у виданні перевірені на наявність плагіату за допомогою програмного забезпечення StrikePlagiarism.com від польської компанії Plagiat.pl.

## ЗМІСТ

<b>Броцкова К.</b> ВОПРОС О СИСТЕМЕ РАЗРЕШЕНИЯ СПОРОВ В НОВЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ СОГЛАШЕНИЯХ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА.....	7
<b>Гевчук А. В.</b> УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКОВОГО ВІДОБРАЖЕННЯ РОЗРАХУНКОВИХ ОПЕРАЦІЙ ІЗ ЗАСТОСУВАННЯМ АГРАРНИХ РОЗПИСОК.....	11
<b>Даценко Г. В.</b> ОСНОВНІ АСПЕКТИ КОНТРОЛЮ ЯКОСТІ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ ПІДПРИЄМСТВ.....	19
<b>Дзюба П. В., Штогрін К. В.</b> ПОВЕДІНКОВІ ВІДХИЛЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РІШЕНЬ: НА ПРИКЛАДІ СХИЛЬНОСТІ ДО ІНВЕСТУВАННЯ НА МІСЦЕВИХ РИНКАХ.....	24
<b>Дропа Я. Б., Тесля С. М., Піхоцька М. Р.</b> РОЗВИТОК СИСТЕМИ ФІНАНСОВОГО МОНІТОРИНГУ ЯК СКЛАДОВОЇ ЧАСТИНИ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОГО КОНТРОЛЮ Й БЕЗПЕКИ В УКРАЇНІ.....	35
<b>Жаліло Я. А.</b> ІНСТИТУЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ АКТИВІЗАЦІЇ СИНЕРГІЇ ТРАНСКОРДОННОЇ СПІВПРАЦІ НА КОРДОНІ УКРАЇНА – ЄС.....	43
<b>Kalashnikova Khrystyna, Shevchenko Viktoriia</b> JUSTIFICATION OF THE NECESSITY OF DEVELOPING A STRATEGY FOR INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE.....	50
<b>Лісовська В. П., Кудик Т. О., Васильєва Д. О.</b> МОДЕЛЮВАННЯ ЛІНІЙНИМИ РІЗНИЦЕВИМИ РІВНЯННЯМИ ПЕРШОГО ПОРЯДКУ.....	55
<b>Метелиця В. М.</b> МІЖНАРОДНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РЕГУЛЮВАННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БУХГАЛТЕРІВ.....	60
<b>Пономаренко І. В.</b> ІНФЛЮЕНСЕРИ ЯК ВАЖЛИВИЙ СКЛАДНИК ЦИФРОВОГО МАРКЕТИНГУ.....	66
<b>Posyranko Olha</b> COVID-19 EXTERNALITIES: ECONOMIC IMPACTS AND POLICY RESPONSES IN CHINA.....	70
<b>Разумова Г. В., Оскома О. В., Гаража В. І.</b> МАРКЕТИНГОВЕ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА КОНДИТЕРСЬКОМУ РИНКУ УКРАЇНИ.....	77
<b>Соколова О. М.</b> СВІТОВИЙ ДОСВІД ФОРМУВАННЯ І РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ СТРУКТУРНОЇ ПОЛІТИКИ: МОДЕЛІ ТА ТЕНДЕНЦІЇ.....	81
<b>Ходирєва О. О.</b> ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ФАКТОРАМИ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА НА ЗАСАДАХ СТРАТЕГІЧНОГО КОНТРОЛІНГУ.....	88
<b>Чепелюк М. І.</b> НОВИЙ ПОГЛЯД НА СТРАТЕГІЮ УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ В ПЕРІОД КРИЗИ.....	94

<b>Шигун М. М., Чистова А. Г.</b> ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ РІЗНИЦЬ ОПОДАТКУВАННЯ ТА ЇХ ВІДОБРАЖЕННЯ У ФІНАНСОВІЙ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	<b>100</b>
<b>Шинкар В. А., Рошко С. М.</b> УКРАЇНА В УМОВАХ ПОЛІТЕКОНОМІЧНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ.....	<b>106</b>
<b>Шульга О. А.</b> ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛІНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ .....	<b>111</b>

## CONTENTS

<b>Brockova Katarina</b> THE QUESTION ON THE DISPUTE RESOLUTION SYSTEM IN THE EUROPEAN UNION'S NEW INVESTMENT AGREEMENTS.....	7
<b>Hevchuk Anna</b> DEVELOPMENT OF ACCOUNTING REPRESENTATION OF SETTLEMENT TRANSACTIONS USING AGRARIAN RECEIPTS.....	11
<b>Datsenko Hanna</b> MAIN ASPECTS OF QUALITY CONTROL OF INTERNAL AUDIT OF ENTERPRISES.....	19
<b>Dziuba Pavlo, Shtogrin Kyryl</b> BEHAVIORAL BIASES IN INVESTMENT DECISIONS: HOME BIAS CASE.....	24
<b>Dropa Yaroslav, Teslya Sofiya, Pikhotska Maria</b> DEVELOPMENT OF THE FINANCIAL MONITORING SYSTEM AS A COMPONENT OF FORMATION OF EFFECTIVE CONTROL AND SECURITY IN UKRAINE.....	35
<b>Zhalilo Yaroslav</b> INSTITUTIONAL MECHANISMS OF ACTIVIZATION SYNERGY OF CROSS-BORDER COOPERATION AT UKRAINE-EU BORDER.....	43
<b>Kalashnikova Khrystyna, Shevchenko Viktoriia</b> JUSTIFICATION OF THE NECESSITY OF DEVELOPING A STRATEGY FOR INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE.....	50
<b>Lisovska Valentyna, Kudyk Tetyana, Vasylieva Dariia</b> SIMULATION BY FIRST-ORDER LINEAR DIFFERENCE EQUATIONS.....	55
<b>Metelytsya Volodymyr</b> INTERNATIONAL TRENDS IN THE REGULATION OF PROFESSIONAL ACTIVITIES OF ACCOUNTANTS.....	60
<b>Ponomarenko Ihor</b> INFLUENCERS AS AN IMPORTANT COMPONENT OF DIGITAL MARKETING.....	66
<b>Posypanko Olha</b> COVID-19 EXTERNALITIES: ECONOMIC IMPACTS AND POLICY RESPONSES IN CHINA.....	70
<b>Razumova Hanna, Oskoma Olena, Harazha Vladyslava</b> MARKETING PRICING IN THE CONFECTIONERY MARKET OF UKRAINE.....	77
<b>Sokolova Olga</b> WORLD EXPERIENCE OF FORMATION AND IMPLEMENTATION OF STATE STRUCTURAL POLICY: MODELS AND TRENDS.....	81
<b>Khodyrieva Oksana</b> THEORETICAL ASPECTS OF FORMATION OF THE FACTOR MANAGEMENT SYSTEM OF INDUSTRIAL ENTERPRISE DEVELOPMENT ON THE BASIS OF STRATEGIC CONTROL.....	88
<b>Chepeliuk Marharyta</b> A FRESH LOOK AT KNOWLEDGE MANAGEMENT STRATEGIES DURING THE CRISIS.....	94

<b>Shygun Mariya, Chystova Anastasiia</b> FOREIGN EXPERIENCE OF ACCOUNTING DIFFERENCES OF TAXATION AND THEIR REFLECTION IN THE FINANCIAL STATEMENTS OF THE ENTERPRISE.....	<b>100</b>
<b>Shynkar Viktor, Roshko Svitlana</b> UKRAINE IN THE CONDITIONS OF POLITICAL AND ECONOMIC TRANSFORMATIONS.....	<b>106</b>
<b>Shulha Olha</b> INFORMATION SUPPORT OF EFFECTIVE FUNCTIONING OF THE FINANCIAL CONTROL SYSTEM AT THE ENTERPRISE.....	<b>111</b>

Броцкова К.

*доцент кафедри міжнародного права  
Економічного університета в Братиславі*

**Brockova Katarina**

*Associate Professor at the Department of International Law  
University of Economics in Bratislava*

## ВОПРОС О СИСТЕМЕ РАЗРЕШЕНИЯ СПОРОВ В НОВЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ СОГЛАШЕНИЯХ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА

**Аннотация.** Система разрешения международных инвестиционных споров в последние десятилетия подвергалась острой критике со стороны профессиональной и неквалифицированной общественности. Недостаток прозрачности, предсказуемости, последовательности арбитражных решений и легитимности системы инвестиционного арбитража привел к более активным усилиям по реформированию существующей системы. Европейский Союз относится не только к самым громким критикам нынешней системы, но и к самым активным её реформаторам. С момента вступления в силу Лиссабонского договора в 2009 г. Европейский Союз приобрел исключительную компетенцию в области прямых иностранных инвестиций в рамках общей торговой политики. С этого момента Европейская комиссия начала вести переговоры по соглашениям о свободной торговле, многие из которых также включают главы об инвестициях. Именно в положениях этих договоров Европейский Союз стремится продвигать шаги по реформированию, ведущие к изменению системы разрешения международных инвестиционных споров. В данной статье ставится задача на основе анализа соответствующих положений торговых и инвестиционных соглашений, заключенных Европейским Союзом за последние десять лет, суммировать практический прогресс, достигнутый Европейским Союзом в реформировании международной системы урегулирования инвестиционных споров.

**Ключевые слова:** система урегулирования инвестиционных споров, реформа ISDS, Европейский Союз, торговые соглашения, Лиссабонский договор, прямые иностранные инвестиции.

**Введение.** Система разрешения международных инвестиционных споров в последние десятилетия подвергалась острой критике со стороны профессиональной и неквалифицированной общественности. Недостаток прозрачности, предсказуемости, последовательности арбитражных решений и легитимности системы инвестиционного арбитража привел к более активным усилиям по реформированию существующей системы. Европейский Союз относится не только к самым громким критикам нынешней системы, но и к самым активным её реформаторам. С момента вступления в силу Лиссабонского договора в 2009 г. Европейский Союз приобрел исключительную компетенцию в области прямых иностранных инвестиций в рамках общей торговой политики.<sup>1</sup> С этого момента Европейская комиссия начала вести переговоры по соглашениям о свободной торговле, многие из которых также включают главы об инвестициях. Именно в положениях этих договоров Европейский Союз стремится продвигать шаги по реформированию, ведущие к изменению системы разрешения международных инвестиционных споров. В данной статье ставится задача на основе анализа соответствующих положений торговых и инвестиционных соглашений, заключенных Европейским Союзом за последние десять лет, суммировать практический прогресс, достигнутый Европейским Союзом в реформировании международной системы урегулирования инвестиционных споров.

**Современное развитие в области изменения системы разрешения инвестиционных споров в инвестиционных соглашениях, заключенных ЕС.** С момента вступления в силу Лиссабонского договора в 2009 г. Европейский Союз вел переговоры о заключении нескольких ключевых торговых соглашений, содержащих обширные инвестиционные главы, и достиг принципиального инве-

стиционного соглашения с КНР в конце 2020 г., по многим другим в настоящее время ведутся переговоры. К наиболее важным из таких соглашений, несомненно, относятся: Всеобъемлющее экономическое и торговое соглашение между Европейским союзом и Канадой (2016 г.), Соглашение о защите инвестиций между Европейским Союзом и Сингапуром (2018 г.), Соглашение о защите инвестиций между Европейским Союзом и Вьетнамом (2019 г.), а также Всеобъемлющее соглашение об инвестициях между Европейским Союзом и Китайской Народной Республикой, содержание которого было принципиально согласовано в конце 2020 г., хотя соглашение еще не было официально подписано. Во всех упомянутых соглашениях метод разрешения потенциальных инвестиционных споров согласовывался иначе, чем «традиционный» метод международного инвестиционного арбитража, который исторически предлагал одноэтапное арбитражное разбирательство в соответствии с выбранными арбитражными процедурами без возможности обжалования. В дополнение к вышеуказанным соглашениям Европейский Союз продолжает вести переговоры о заключении инвестиционных соглашений с Японией (с 2012 г.), Мексикой (с 2016 г.), Чили (с 2017 г.), Австралией (с 2018 г.), Новой Зеландией (с 2018 г.). Переговоры по всеобъемлющему торговому и инвестиционному соглашению ведутся также с Соединёнными Штатами Америки с 2013 г., но они были приостановлены в 2016 г.

Существенным изменением в регулировании материально-правовых и процессуальных положений международных инвестиционных соглашений стало Всеобъемлющее экономическое и торговое соглашение, заключенное между Европейским Союзом и Канадой (2016 г.) (далее – СЕТА), которое, однако, продолжает подвергаться неоднозначному принятию отдельными государствами-членами и после пяти лет от его подписания. Государства-члены

<sup>1</sup> См. статью 207 Договора о функционировании Европейского Союза.

свои претензии выражают в большей или меньшей степени отказом его ратифицировать, причем для полного вступления в силу СЕТА требуется ратификация всеми государствами – членами ЕС в соответствии с их национальными процедурами. По этой причине СЕТА с 21 сентября 2017 г. применяется только предварительно. Комиссар ЕС по торговле в 2014–2019 гг. Сесилия Мальмстрём назвала это соглашение одним из самых амбициозных и прогрессивных торговых соглашений, когда-либо заключенных со стороны ЕС [1, с. 3, 5, 24]. В дополнение к новаторским положениям о поддержании более широких рамок способности принимающих государств регулировать вопросы, представляющие общественный интерес, без нарушения положений о защите иностранных инвесторов, как это часто бывало в старших инвестиционных соглашениях, СЕТА также внесла революционные предложения по разрешению потенциальных инвестиционных споров. Во время подписания соглашения ЕС и Канада также решили принять Общий инструмент интерпретации СЕТА, который призван отражать общее обязательство прогрессивной торговли, гарантирующий право на регулирование в общественных интересах для достижения законных целей государственной политики [2].

В 2015 г. Европейская комиссия решила попросить Канаду заменить арбитражные оговорки в системе разрешения инвестиционных споров новым механизмом, который позволит использовать систему Инвестиционных судов (ICS) [3, с. 902]. Европейский Союз на протяжении длительного периода заявляет о своей заинтересованности в обеспечении эффективной международной защиты инвестиций и эффективного механизма разрешения споров [4, с. 3, 24]. Следовательно, соглашение должно иметь возможность поддерживать иностранные инвестиции через ICS, что обеспечит инвесторам уверенность и предсказуемость в разрешении споров и уровень прозрачности на том же уровне, что и национальные или другие международные суды, при сохранении права регуляции принимающих государств в соответствии с общественным интересом.

Работа по созданию основ системы Инвестиционных судов (ICS) продолжалась и в 2019 г. Положения о ICS ещё не включены в Соглашение СЕТА, но ЕС и Канада договорились продолжить работу над ICS в рамках Общего инструмента интерпретации [5, с. 52].

Непосредственно из положений СЕТА следует намерение ЕС, определяющее направление, в котором должно развиваться урегулирование потенциальных инвестиционных споров в будущем. Одним из основных аспектов видения ЕС в этой области является создание Многостороннего инвестиционного трибунала (МІС) и апелляционного механизма. Глава 8, раздел F, статья 29 Всеобъемлющего экономического и торгового соглашения (СЕТА) между Канадой и Европейским Союзом и его государствами-членами напрямую гласит:

«Стороны соглашения вместе с другими торговыми партнерами будут работать над созданием многостороннего инвестиционного трибунала и апелляционного механизма для урегулирования инвестиционных споров. После создания такого многостороннего механизма Объединенный комитет СЕТА примет решение, предусматривающее, что инвестиционные споры в соответствии с настоящим разделом будут разрешаться в рамках этого многостороннего механизма, и примет соответствующие переходные меры».<sup>2</sup>

Таким образом, целью сторон соглашения является четко заявленное намерение работать вместе над созда-

нием нового инвестиционного трибунала, который будет включать и механизм апелляции, для создания более эффективной и, в частности, более справедливой, прозрачной и предсказуемой системы разрешения инвестиционных споров. Можно констатировать, что Евросоюз нашел в Канаде единомышленника в этом вопросе. Учитывая, что СЕТА ещё не ратифицирован всеми государствами – членами Европейского Союза, вероятно, пройдет несколько лет, прежде чем эти положения будут иметь применение на практике.

В Лиссабонском договоре говорится о компетенции ЕС в проведении общей торговой политики, в частности в области прямых иностранных инвестиций, а не иностранных инвестиций как таковых, что вызвало острые споры среди профессиональной общественности. Еще один безответный вопрос, важный для применения положений об урегулировании инвестиционных споров, заключается в том, включает ли компетенция Европейского Союза в области прямых иностранных инвестиций также сферу разрешения споров между инвестором и государством, причем Комиссия посчитала необходимым уточнить объем этих полномочий ЕС. В связи с этим она запросила мнение Суда Европейского Союза на вопрос о совместимости Соглашения о свободной торговле между ЕС и Сингапуром (EUFSTA) с полномочиями, закрепленными в договорах ЕС. Суд ЕС опубликовал Заключение 2/15 16 мая 2017 г. в ответ на вопрос Европейской комиссии о том, имеет ли ЕС «право сам подписывать и заключать соглашение о свободной торговле с Сингапуром?» [7]. Суд ЕС пришел к выводу, что хотя EUSFTA и находится в исключительной компетенции ЕС, но размер влияния конкретных положений EUSFTA был расширен на области, которые не попадают в рамки общей торговой политики и в настоящее время являются предметом «совместных полномочий» ЕС и его государств-членов [8]. Эти совместные полномочия включают: иностранные портфельные инвестиции, урегулирование споров между инвестором и государством (ISDS) и урегулирование межгосударственных споров в отношении положений о портфельных инвестициях.

По этой причине EUFSTA был разделен на Соглашение о свободной торговле и Соглашение о защите инвестиций, подписанное Европейским Союзом в 2018 г. (EUSIPA). EUSIPA включает инновационный механизм урегулирования споров между инвестором и принимающим государством через систему Инвестиционных судов (ICS) [9, с. 13; 14], которая является частью других инвестиционных соглашений ЕС и заменит первоначальную систему урегулирования инвестиционных споров в существующих 13 двусторонних инвестиционных соглашениях между странами – членами ЕС и Сингапуром. Предлагаемый механизм Инвестиционных судов предусматривает создание трибунала первой инстанции и апелляционного трибунала для обеспечения правильности решений и единообразного толкования EUSIPA [10]. Сингапур также обязался присоединиться к учреждению Многостороннего инвестиционного суда. Система урегулирования инвестиционных споров в Соглашении EUSIPA в важных чертах совпадает с системой, предложенной в Соглашении СЕТА, поэтому можно констатировать, что Европейский Союз и в этом соглашении реализовал свое долгосрочное намерение, направленное на постепенное реформирование системы разрешения инвестиционных споров путем изменения её условий в новозаключенных инвестиционных соглашениях с третьими странами.

<sup>2</sup>Глава 8, раздел F, статья 29 СЕТА.



Еще одно схожее соглашение – Соглашение о защите инвестиций между Европейским Союзом и Вьетнамом (2019 г.) (EUVIPA), которое, как и EUSIPA, содержит положения о системе Инвестиционных судов, состоящей из инвестиционного трибунала первой инстанции и апелляционного трибунала [11]. Всеобъемлющее инвестиционное соглашение между Европейским Союзом и Китайской Народной Республикой (CAI), которое в настоящее время доступно для общественности, ещё не содержит схожую систему урегулирования инвестиционных споров, хотя Европейский Союз предложил её и в этом соглашении. Стороны соглашения договорились согласовать механизм разрешения споров в течение двух лет с момента подписания Соглашения CAI [12].

Если мы хотим всесторонне оценить усилия Европейского Союза по реформированию системы урегулирования инвестиционных споров, нельзя не вспомнить переговоры ЕС с США о Трансатлантическом торговом и инвестиционном партнерстве, несмотря на то что соглашение, в конечном счёте, не было заключено, а переговоры были приостановлены в 2016 г. Ход переговоров также принес несколько важных моментов с точки зрения прогнозирования будущей позиции США по этой реформе. Вопрос о системе разрешения споров между инвестором и государством, которому посвящена данная статья, до сих пор был одним из самых острых в переговорах, а также с его решением были связаны большие ожидания [13, с. 461].

В предложении содержания ТТИР со стороны Европейского Союза<sup>3</sup> для обсуждения с США в 2015 г. ЕС изменил свое видение урегулирования инвестиционных споров, предложив создать постоянный суд, состоящий из трибунала первой инстанции и апелляционного трибунала, который бы состоял из постоянного списка беспристрастных и независимых судей, заранее назначаемых обеими сторонами соглашения, в отличие от арбитров ad hoc в традиционной системе разрешения инвестиционных споров. Процесс должен быть прозрачным, документы должны – общедоступными, а трибунал должен иметь конкретный срок для решения споров, в течение двух лет, включая апелляции [14].

Переговоры ЕС с США по ТТИР остановились также из-за разницы во взглядах на предложения ЕС по ICS [15]. Однако, несмотря на неудачные переговоры по ТТИР, предложенная реформа ISDS, предусмотренная ЕС, послужила полезным прецедентом для дальнейших пере-

говоров по соглашениям о защите инвестиций и урегулированию инвестиционных споров, таких как те, которые, мы уже вспоминали, подписаны CETA, EUSIPA и EUVIPA, в которых реформированная система ICS была принята.

Однако перспективы возможного будущего участия США в инициативе ЕС по реформе урегулирования инвестиционных споров не могут быть оценены чрезмерно оптимистично, учитывая содержание пересмотренного Соглашения между США, Мексикой и Канадой (USMCA), вступившего в силу 1 июля 2020 г., которое реформированные положения о системе разрешения инвестиционных споров в духе предложений ЕС не содержат. Поэтому не столь реалистично в будущем ожидать поддержки США такой реформы системы разрешения инвестиционных споров на глобальном уровне. Степень, в которой Европейский Союз сможет реализовать реформированную систему в инвестиционных соглашениях, по которым в настоящее время ведутся переговоры, остается предметом будущего исследования.

**Заключение.** Система разрешения международных инвестиционных споров динамично развивалась, но за последние 10 лет зашла в тупик. Когда дело дошло до оценки преимуществ и недостатков существующей системы, все чаще слышалась резкая критика не только со стороны профессиональной общественности, но и со стороны общественного мнения непрофессионалов. После провала переговоров по ТТИР Европейский Союз постепенно начал выдвигать свои предложения по реформированию системы урегулирования споров между инвесторами и принимающими государствами в новозаключенных инвестиционных соглашениях, то есть торговых соглашениях, содержащих инвестиционные главы с третьими странами. Все соглашения CETA, EUSIPA и EUVIPA, заключенные за последние пять лет, содержат положения о введении в действие новой системы инвестиционных судов, которая постепенно приведет к созданию многостороннего инвестиционного суда и позволит сторонам спора в случае необходимости обратиться в апелляционную инстанцию, что, несомненно, повысит надежность, легитимность и прозрачность всей системы разрешения инвестиционных споров. Учитывая, что ни одно из этих соглашений ещё полностью не вступило в силу из-за затянутой ратификации всеми государствами – членами Европейского Союза, потребуется еще несколько лет, чтобы указанные положения начали применяться на практике.

#### Список использованной литературы:

1. European commission. Guide to the Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA). 2017. P. 3, 5, 24.
2. European commission. Countries and regions – Canada, 2020.
3. Meunier S., Morin J. The European Union and the space-time... 2017. 902 p.
4. European commission. Guide to the Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA). 2017. P. 3, 24.
5. European commission. Report from the Commission to the European Parliament. 2020. 52 p.
6. Comprehensive Economic and Trade Agreement between EU and Canada.
7. Opinion 2/15 of the court (Full Court), 16.052017. URL: <https://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=190727&doclang=EN>
8. Opinion 2/15 of the court (Full Court), 16.052017. URL: <https://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=190727&doclang=EN>, абз. 225–256, 285–293, 294–304.
9. EU-Singapore Investment Protection Agreement. P. 13–14. URL: [https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/may/tradoc\\_156885.pdf](https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/may/tradoc_156885.pdf)
10. EC Press Corner: Q&A: EU-Singapore Free Trade and Investment Protection Agreement. URL: [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/MEMO\\_18\\_3327](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/MEMO_18_3327)
11. EU – Viet Nam Investment Protection Agreement (2019). URL: <https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/treaties/treaties-with-investment-provisions/3616/eu---viet-nam-investment-protection-agreement-2019>
12. EC Press Corner: Q&A: EU-China Comprehensive Agreement on Investment. URL: [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/QANDA\\_20\\_2543](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/QANDA_20_2543)

<sup>3</sup> Текст окончательного соглашения станет результатом переговоров между ЕС и США.

13. Horeháj J., Lacová Ž., Šuplata M. Vyjednávání o Transatlantickom... 2016. 461 c.
14. Norton rose fulbright. Brexit and investor-state dispute settlement. 2017.
15. Pantaleo L. The future of investment arbitration in the light of Opinion 1/17. 2020.

#### References:

1. European commission. Guide to the Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA). 2017. P. 3, 5, 24.
2. European commission. Countries and regions – Canada, 2020.
3. Meunier S., Morin J. (2017) The European Union and the space-time... 902 p.
4. European commission. Guide to the Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA), 2017. P. 3, 24.
5. European commission. Report from the Commission to the European Parliament, 2020. 52 p.
6. Comprehensive Economic and Trade Agreement between EU and Canada.
7. Opinion 2/15 of the court (Full Court), 16.052017. URL: <https://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=190727&doclang=EN>
8. Opinion 2/15 of the court (Full Court), 16.052017. URL: <https://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=190727&doclang=EN>
9. EU-Singapore Investment Protection Agreement. P. 13–14. URL: [https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/may/tradoc\\_156885.pdf](https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/may/tradoc_156885.pdf)
10. EC Press Corner: Q&A: EU-Singapore Free Trade and Investment Protection Agreement. URL: [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/MEMO\\_18\\_3327](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/MEMO_18_3327)
11. EU – Viet Nam Investment Protection Agreement (2019). URL: <https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/treaties/treaties-with-investment-provisions/3616/eu---viet-nam-investment-protection-agreement-2019>
12. EC Press Corner: Q&A: EU-China Comprehensive Agreement on Investment. URL: [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/QANDA\\_20\\_2543](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/QANDA_20_2543)
13. Horeháj J., Lacová Ž., Šuplata M. (2016) Vyjednávání o Transatlantickom...
14. Norton rose fulbright. Brexit and investor-state dispute settlement. 2017.
15. Pantaleo L. (2020) The future of investment arbitration in the light of Opinion 1/17.

### ПИТАННЯ ПРО СИСТЕМУ ВИРІШЕННЯ СПОРІВ У НОВИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ УГОДАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

**Анотація.** Система вирішення міжнародних інвестиційних спорів в останні десятиліття піддавалася гострій критиці з боку професійної та некваліфікованої громадськості. Брак прозорості, передбачуваності, послідовності арбітражних рішень і легітимності системи інвестиційного арбітражу призвів до більш активних зусиль щодо реформування існуючої системи. Європейський Союз відноситься не лише до найгучніших критиків нинішньої системи, а й до найактивніших її реформаторів. З моменту вступу в силу Лісабонського договору в 2009 р. Європейський Союз має виняткову компетенцію у сфері прямих іноземних інвестицій у рамках спільної торговельної політики. Із цього моменту Європейська комісія почала вести переговори щодо угод про вільну торгівлю, багато з яких також містять розділи про інвестиції. Саме в положеннях цих договорів Європейський Союз прагне просувати кроки з реформування, які призводять до зміни системи вирішення міжнародних інвестиційних спорів. У даній статті ставиться завдання на основі аналізу відповідних положень торгових і інвестиційних угод, укладених Європейським Союзом за останні десять років, підсумувати практичний прогрес, досягнутий Європейським Союзом у реформуванні міжнародної системи врегулювання інвестиційних суперечок.

**Ключові слова:** система врегулювання інвестиційних спорів, реформа ISDS, Європейський Союз, торгові угоди, Лісабонський договір, прями іноземні інвестиції.

### THE QUESTION ON THE DISPUTE RESOLUTION SYSTEM IN THE EUROPEAN UNION'S NEW INVESTMENT AGREEMENTS

**Summary.** The system of resolving international investment disputes has been subjected to intense criticism from the professional and lay public in recent decades. The lack of transparency, predictability, coherence of arbitration awards and legitimacy of the investment arbitration system has led to an increase in efforts to reform the existing system. The European Union is not only one of the most vocal critics of the current system, but also one of its most active reformers. Since the entry into force of the Lisbon Treaty in 2009, the European Union has acquired exclusive competence in the realm of foreign direct investment as part of the common commercial policy. From that moment on, the European Commission began negotiating free trade agreements, many of which also include investment chapters. The most important ones are the Comprehensive Economic and Trade Agreement concluded between the European Union and Canada (2016), Agreement on Investment between the European Union and Singapore (2018), Agreement on Investment between the European Union and Vietnam (2019), as well as the Comprehensive Agreement on Investment between the European Union and People's Republic of China, which has been agreed in principle at the end of 2020, even though the agreement has not yet been formally signed. In these treaties the European Union seeks to push for reform steps leading to the adjustment of the system for resolving international investment disputes in that they introduce a new system of investment courts that will gradually lead to the establishment of the multilateral investment court with the option of appeal at an appellate instance. This would undoubtedly increase the credibility, legitimacy and transparency of the entire system of international investment dispute settlement. This paper aims to summarize, on the basis of an analysis of the relevant provisions of the trade and investment agreements concluded by the European Union over the last decade, the practical progress made by the European Union in reforming the international investment dispute settlement system. Since none of these treaties has become fully effective yet due to the lacking ratification of all EU member states, it will take several more years before we see full practical implementation of the discussed provisions.

**Key words:** investor, state dispute settlement system, ISDS reform, European Union, free trade agreements, Treaty of Lisbon, foreign direct investment.

Гевчук А. В.

доктор економічних наук, доцент,  
доцент кафедри обліку та оподаткування  
Вінницького фінансово-економічного університету

Hevchuk Anna

Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,  
Senior Lecturer at the Department of Accounting and Taxation  
Vynnytsia University of Economy and Finance

## УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКОВОГО ВІДОБРАЖЕННЯ РОЗРАХУНКОВИХ ОПЕРАЦІЙ ІЗ ЗАСТОСУВАННЯМ АГРАРНИХ РОЗПИСОК

**Анотація.** У статті розглянуто тенденції розвитку розрахунків за аграрними розписками агробізнесу. Удосконалення облікового відображення операцій за аграрними розписками потребує нормативного регулювання даних операцій. Виділено бізнес-моделі застосування аграрних розписок, які успішно використовуються на практиці агробізнесом, що має вплив на бухгалтерське відображення розрахунків аграрними розписками. Розглянуто детально Бізнес-модель 6 (Агровиробник – Кооператив), де для руху аграрних розписок у кооперативах виділяють три види моделей розрахунків. Запропоновано проводити вдосконалення облікового забезпечення розрахунків аграрними розписками шляхом упрощення додаткових субрахунків, позабалансових рахунків та їх аналітики, що дасть змогу відобразити новий спосіб фінансування аграрного бізнесу для прийняття ефективних управлінських рішень.

**Ключові слова:** розрахунки, аграрні розписки, агробізнес, методика, облік.

**Вступ та постановка проблеми.** Сьогоднішній день понад 139 компаній використовують для розрахунків аграрні розписки, серед яких є як українські, так і міжнародні компанії [1]. Дев'ять банківських установ кредитують під аграрні розписки, зокрема: ОТР, «Агропросперіс», Pigaеus, ПУМБ, «Правекс», «Укрсіббанк», МТВ, «КредіАгріколь», «Альфа банк» [1].

Так, варто відзначити, що одним зі здобутків сезону – 2019 стала практична реалізація використання аграрних розписок для залучення іноземного фінансування: три кредитори-нерезиденти з Естонії та Нідерландів надали фінансування за 8-ма аграрними розписками на загальну суму понад 3,6 млн дол. США [2]. Окрім того, необхідне внесення змін до Закону «Про аграрні розписки» [3], що спростить процедуру оформлення і здешевить цей фінансовий інструмент шляхом діджиталізації [4]. Зокрема, для спрощення та здешевлення порядку видачі, обігу та припинення аграрної розписки необхідно законодавчо передбачити, щоб аграрні розписки існували у формі електронного документу в Реєстрі аграрних розписок. Правочини з видачі, зміни умов, обігу, обтяження зобов'язаннями, забезпечення виконання та припинення зобов'язання за аграрною розпискою, інші правочини з аграрними розписками повинні вчинятися в Реєстрі аграрних розписок. При цьому боржники та кредитори за аграрною розпискою зможуть видавати, передавати або вносити зміни до аграрної розписки як самостійно, використовуючи свій електронно-цифровий підпис, так і звертаючись до нотаріуса. Усе це необхідно для того, щоб залучити до використання інструменту аграрних розписок більшу кількість дрібних фермерів, адже зараз основний сегмент – це середні агровиробники [4].

Однак для нового способу фінансування аграрного бізнесу ще не напрацьовано дієвого нормативного і методичного забезпечення, у тому числі в частині облікового відображення руху аграрних розписок у бухгалтерських системах агробізнесу та держателів цих документів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню напрямів розвитку аграрного сектору економіки

щодо розрахункового інструменту та його облікового відображення розрахунків через аграрні розписки присвячено праці багатьох учених. Зокрема, Ю. Пустовіт [4] розкриває теоретичну сутність аграрних розписок як об'єкта економічних відносин та їх діджиталізації. Особливостям відображення в обліку аграрних розписок присвячено публікації Н.Л. Правдюк [5], Н.Г. Царук [6], Ю.Ю. Мороз, Ю.С. Цал-Цалко [7], О.А. Бояроваої і Н.П. Кузик [8]. Незважаючи на значні напрацювання, у дослідженнях відсутня єдина позиція щодо економіко-правової сутності аграрних розписок, що впливає на формування облікового відображення операцій із їх використанням.

Як свідчать дослідження стану обігу аграрних розписок, незважаючи на їх зростаючу роль як нового способу фінансування аграрного бізнесу, питання облікового відображення операцій залишаються недостатньо вивченими. Зокрема, потребує вивчення особливостей облікового відображення операцій за аграрними розписками, урахування різних схем взаємовідносин між суб'єктами користування і термін дії розписок, зокрема розгляд Бізнес-моделі 6 (Агровиробник – Кооператив).

**Метою** даної роботи є вдосконалення облікового відображення розрахункових операцій із застосуванням аграрних розписок як нового способу фінансування аграрного бізнесу України.

**Результати дослідження.** У сучасних економічних реаліях розрахункові операції суб'єктів бізнесу, відповідно до статистичних даних Національного банку України [9], серед сукупного обсягу діяльності становлять 80%. Від їх своєчасності залежать ефективне використання і зростання коефіцієнту оборотності активів, погашення заборгованості, акумуляція грошових коштів у цілому та розвитку агробізнесу.

Проведений аналіз публікацій дав змогу стверджувати, що дослідники не поглиблювалися у різноваріантність використання аграрних розписок, тоді як розглядалися лише приклади облікового відображення стандартних взаємовідносин між боржником (агровиробником) та кредитором (без зазначення його виду) в межах існування

фінансової та товарної аграрної розписки. Проте саме вид кредитора і термін видачі аграрної розписки варто було б урахувати під час побудови облікових моделей таких операцій.

Варто зазначити що для формування методики облікового відображення операцій за аграрними розписками є потреба сталого розуміння сутності аграрної розписки. Однак нормативне регулювання операцій з аграрними розписками продовжує реформацію. Єдине, у чому солідарні законотворці, – це виокремлення товарних та фінансових аграрних розписок.

Так, відповідно до ЗУ «Про аграрні розписки» [3], товарні аграрні розписки (ТАР) установлюють безумовне зобов'язання боржника (далі – агровиробник) поставити кредитору (власнику аграрної розписки) фіксований обсяг продукції одного виду, фінансові аграрні розписки (ФАР) встановлюють безумовне зобов'язання боржника сплатити суму коштів кредитору згідно з формулою, що враховує кількість продукції.

Однак для формування моделей облікового відображення розрахунків з використанням аграрних розписок необхідно визначитися із суб'єктами розрахунків та механізмами взаємодії між ними. Так, дослідження чинного законодавства і даних анкетування агровиробників дали змогу виявити основні бізнес-моделі, що використовуються на практиці.

Розглянемо більш детально кожен із запропонованих моделей.

**Бізнес-модель 1 (Агровиробник – Постачальник).** Аграрна розписка використовується як супровід договору постачання. За умови виконання договору фінансова або товарна розписка вважатиметься виконаною.

**Бізнес-модель 2 (Агровиробник – Банк).** Аграрну розписку можна використати як супровід до кредитного договору, їх умови імплементовані. За умови виконання агровиробником своїх зобов'язань за кредитним договором аграрна розписка вважатиметься виконаною і може бути припинена.

**Бізнес-модель 3 (Агровиробник – Треjder).** Аграрна розписка може використовуватися як гарантія поставки чи збуту продукції паралельно з форвардним договором поставки (купівлі-продажу сільгосппродукції), як додаткове забезпечення. Після видачі розписки агровиробник може отримати передоплату від трейдера, а решта вартості сільгосппродукції, як правило, оплачується після відвантаження.

**Бізнес-модель 4 (Агровиробник – Кредитна спілка).** Трьохсторонній договір (між кредитною спілкою, фермерським господарством та членом спілки, від імені якого це господарство отримує кредит) із фінансовою аграрною розпискою як додатком до цього договору.

**Бізнес-модель 5 (Агровиробник – Нерезидент).** Аграрну розписку можна використовувати під час проведення операцій з іноземними партнерами за умови експорту з України або імпорту в Україну. А також за умови залучення міжнародних позик.

Отже, сьогодні сформовано п'ять діючих бізнес-моделей взаємодії «Кредитор – Агровиробник», однак наступна (шоста) бізнес-модель сформувалася за рахунок дослідження ЗУ «Про аграрні розписки» [3], де наголошується на розширенні кола суб'єктів, що можуть видавати аграрні розписки.

Так, Бізнес-модель 6 (Агровиробник – Кооператив) визначає коло суб'єктів, які можуть видавати аграрні розписки за рахунок сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, члени яких мають у власності земельні ділянки сільськогосподарського призначення або право

користування такою земельною ділянкою за умови наявності нотаріально посвідченої згоди такого члена на видачу такої аграрної розписки. Тобто суб'єктів за операціями з аграрними розписками нами визначено.

Далі розглянемо методику облікового відображення за кожним видом операцій, де науковці враховують особливості аграрної розписки та будують власні моделі обліку розрахункових операцій. Зокрема, Н.Л. Правдюк [5] розглядає аграрну розписку як цінний папір та пропонує для їх обліку використовувати рахунки 513 «Довгострокові аграрні розписки» та 623 «Короткострокові аграрні розписки». Проте з даним підходом можна не погодитися на основі порівняння підходу Цивільного кодексу України та Закону України про цінні папери та фондовий ринок.

Нами доведено, що аграрна розписка є інструментом виконання розрахункових зобов'язань та інструментом забезпечення зобов'язань і не є цінним папером. Про це також наголошує Н.Г. Царук [6], аргументуючи свою позицію неможливістю віднесення аграрної розписки до цінного паперу тим, що «жодний документ, який би посилався на сутність аграрної розписки як цінного паперу, відсутній», а також аналізуючи критерії віднесення документа до цінного паперу, де одним із критеріїв є неподільність, що суперечить ЗУ «Про аграрні розписки» [3].

Заслугує на увагу позиція Ю.Ю. Мороз та Ю.С. Цал-Цалко [10], які для обліку аграрних розписок виокремили окремі субрахунки: 634 «Розрахунки з постачальниками за агророзписками»; 9491 «Витрати на оформлення аграрних розписок»; 706 «Дохід від реалізації продукції за агророзписками»; 905 «Собівартість реалізованої продукції за агророзписками»; 365 «Розрахунки з виконання зобов'язань за агророзписками» та позабалансові рахунки 051 «Гарантії та забезпечення надані за агророзписками».

Підтримуємо дану пропозицію, але авторами не враховано усі можливі бізнес-моделі практичного застосування аграрних розписок. Зокрема, порядок видачі аграрної розписки. Більш доречною є позиція О.А. Боярової та Н.П. Кузик [8], які пропонують застосовувати рахунок 686 «Розрахунки за аграрними розписками» і без використання рахунків 3-го класу плану рахунків, як зазначає Н.Г. Царук [6].

Окрім того, особливий інтерес викликають взаємовідносини між кредиторами – банком і кредитною спілкою, яка з листопада 2018 р. фактично отримала можливість надавати кредити фермерським господарствам, і боржником, коли підставою видачі аграрної розписки є кредитний договір, який визначає взаємні юридичні права і зобов'язання та економічну відповідальність із приводу проведення кредитної операції.

Варто також звернути увагу на групи забезпечення операцій за аграрними розписками. Особливістю наших пропозицій є врахування можливостей застави нових видів продукції – органічної (а розписки у такому разі – органічні), що особливо актуально в умовах її сертифікації. Так, перші аграрні розписки з органічною продукцією у заставі були видані навесні 2019 р., коли у заставу за розписками агровиробники передавали майбутній урожай сертифікованої органічної продукції: соняшника, пшениці, сої та картоплі.

На нашу думку, аграрні розписки слід відображати у розрізі синтетичного рахунку 50 «Довгострокові позики», і пропонуємо на субрахунку 507 «Довгострокова позика в межах операцій за аграрними розписками» та синтетичного рахунку 60 «Короткострокові позики», де пропонуємо субрахунок 607 «Короткострокова позика в межах операцій за аграрними розписками», які необхідно зазначити в робочому плані рахунків підприємств агробізнесу.

Дана пропозиція є об'єктивною, однак є питання, які потребують дослідження. По-перше, нами доведено, що аграрна розписка є інструментом виконання розрахункових зобов'язань та забезпечення зобов'язань. Операції за аграрною розпискою як інструмент виконання розрахункових зобов'язань відображаються в межах 6-го класу (для боржника), 3-го класу плану рахунків – для кредитора та на позабалансових рахунках, ураховуючи забезпечуючу природу інструменту.

По-друге, досліджуючи можливість облікового відображення, авторами наголошується на короткостроковому обертанні аграрних розписок, адже забезпечують розрахунки за сезонними видами продукції. Тому законопроект № 2805, урегульовуючи істотні умови за виконання зобов'язання частинами, створює правове поле для видачі багаторічних розписок, виконання за якими відбуватиметься частинами протягом кількох маркетингових періодів, що передбачає рахунки відображення довгострокових аграрних розписок.

По-третє, ураховуючи пропозиції, викладені в законопроекті № 2805, аграрній розписці планують присвоїти звання «неемісійного цінного паперу».

Варто зазначити, що нами запропоновано для обліку аграрних розписок використовувати власні рахунки, які б не суперечили їх сутності як інструментів виконання зобов'язань та природі цінного паперу.

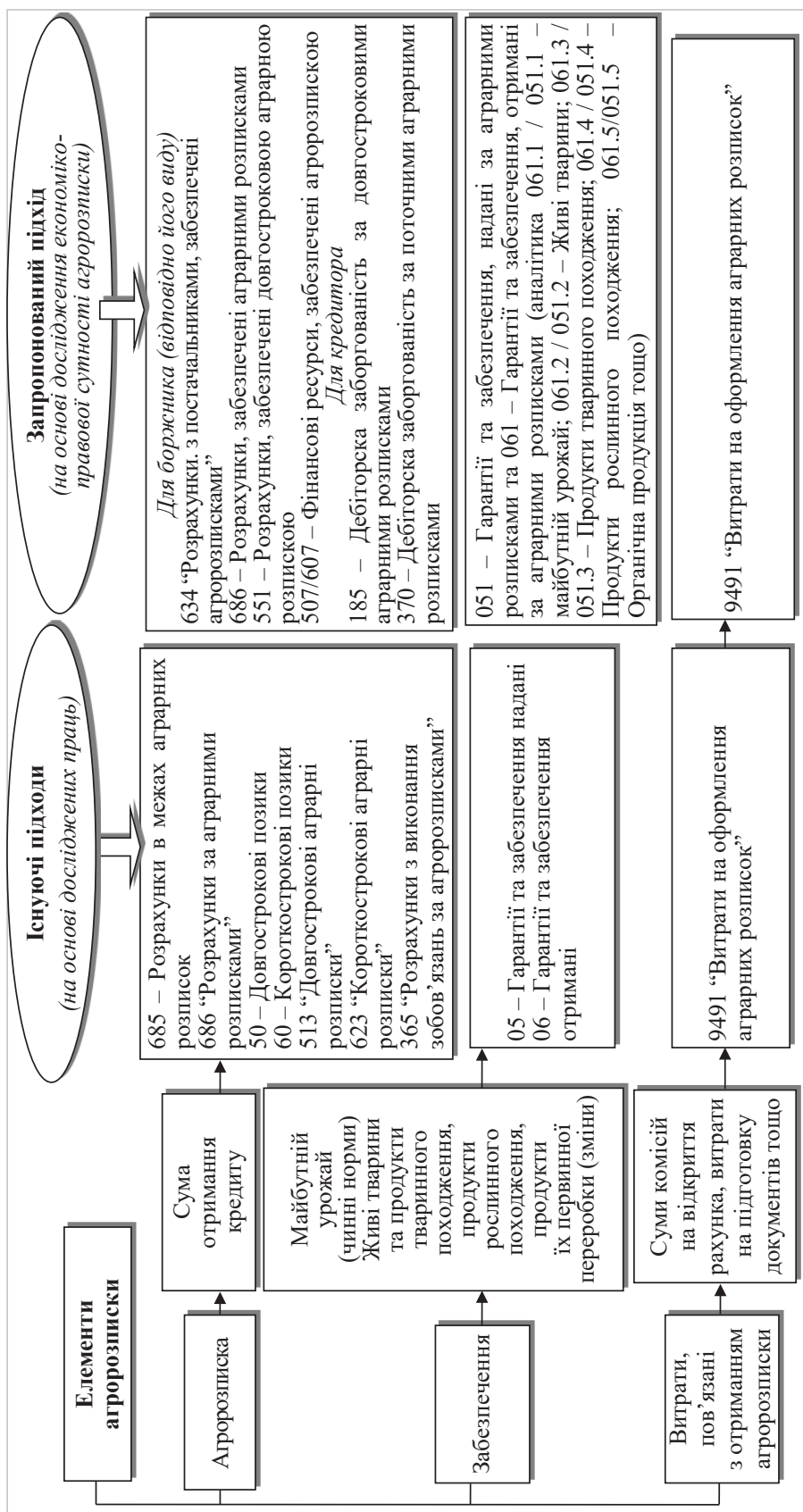
Таблиця 1

**Типова кореспонденція рахунків відображення у бухгалтерському обліку операції за аграрними розписками відповідно до бізнес-моделей у боржника (агровиробника) [10]**

№ з/п Зміст операції	Первинний документ	Кореспонденція рахунків		
		Д-т	К-т	
1	2	3	4	
<i>Агровиробник – Постачальник</i>				
1	Отримано грошові кошти, фактори виробництва, послуги від постачальника	Накладна, рахунок, прибутковий касовий ордер, виписка банку, платіжне доручення	20, 21, 22, 23, 28, 30, 31, 91, 92, 93, 94, 97	634 «Розрах. з постач за агророзписками»
2	Відображено податковий кредит	Податкова накладна	641 /ФАР	634
3	Видано ФАР*	Аграрна розписка	634	686 / ФАР (551 / ФАР)
4	Відображено ФАР на позабалансовому рахунку	Аграрна розписка	051	-
*	За умови індосаменту: зміна кредитора з Дистриб'ютора на Внутрішнього постачальника	Аграрна розписка	686 (551) / ФАР 051/ФАР	686 (551) / ФАР 051/ФАР
5	Виконано зобов'язання за ФАР перед внутрішнім постачальником	Аграрна розписка, виписка банку	686 (551) /ФАР	311
6	Списано ФАР з позабалансового рахунку	Аграрна розписка	-	051
<i>Агровиробник – Банк / Агровиробник – Кредитна спілка</i>				
1	Отримано грошові кошти за кредитним договором	Виписка банку	311	507/ФАР (607)/ФАР
2	Нараховані відсотки за кредитним договором	Розрахунок	951	684
3	Відображена видана ФАР на позабалансовому рахунку	Аграрна розписка	051	-
4	Повернення за договором кредитним основної суми та відсотків	Аграрна розписка, виписка банку, платіжне доручення	507/ФАР (607)/ФАР, 684	311
5	Відображено повернення ФАР на позабалансовому рахунку	Аграрна розписка	-	051
<i>Агровиробник – Трейдер</i>				
1	Отримано грошові кошти, фактори виробництва, послуги від постачальника	Накладна, рахунок, прибутковий КО, виписка банку, платіжне доручення	20, 21, 22, 23, 28, 30, 31, 91, 92, 93, 94, 97	634
2	Відображено податковий кредит	Податкова накладна	641/ПДВ	634
3	Видано ТАР*	Аграрна розписка	631	686/ТАР (551/ТАР)
4	Відображено видачу ТАР на позабалансовому рахунку	Аграрна розписка	051	-
5	Виконано зобов'язання за ТАР перед постачальником чи дистриб'ютором шляхом постачання продукції в обсязі та за вартістю, що обумовлені ТАР	Аграрна розписка, розрахунок бухгалтерії	686/ТАР (551/ТАР)	706 «Дохід від реалізації продукції за агророзписками»
6	Відображено зобов'язання з ПДВ	Податкова накладна	706	641/ПДВ
7	Списано собівартість продукції на витрати	Розрахунок бухгалтерії	905 «СРП. за агророз.»	27
8	Відображено повернення ТАР на позабалансовому рахунку	Аграрна розписка	-	051

\*Примітка: ТАР – товарна аграрна розписка; ФАР – фінансова аграрна розписка

Джерело: на основі власних пропозицій автора



Примітки: Аналітику можна вести в межах фінансових аграрних розписок (ФАР) та товарних аграрних розписок (ТАР)

Рис. 1. Пропозиції щодо вдосконалення облікового відображення операцій за агророзписками



Рис. 2. Загальна модель розрахунків шляхом використання фінансової аграрної розписки для кооперативів

Джерело: складено на основі [11] з урахуванням власних пропозицій

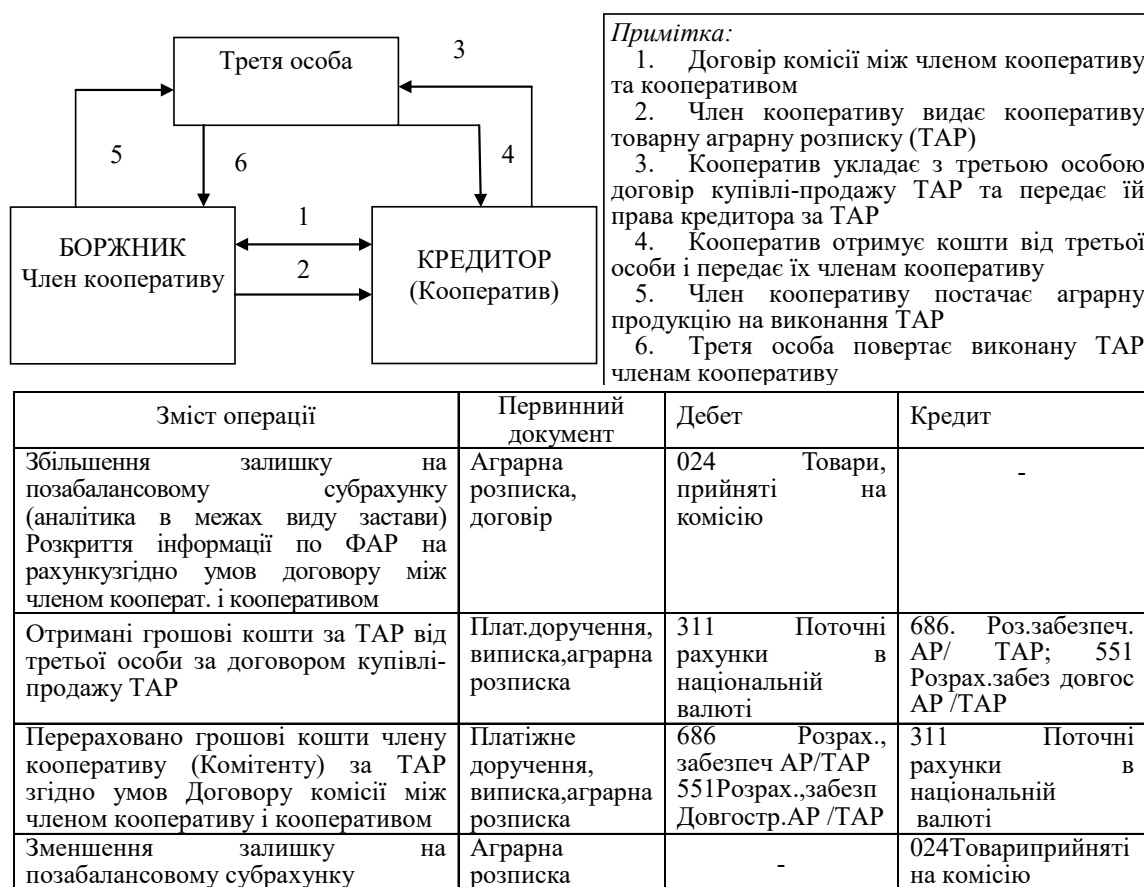


Рис. 3. Загальна модель використання товарної аграрної розписки для збуту продукції членів кооперативів

Джерело: складено на основі [11] з урахуванням власних пропозицій

Розглянемо пропозиції облікового аспекту розрахунків у розрізі елементів розписки, існуючих та запропонованих підходів до вдосконалення облікового відображення розрахункових операцій за аграрними розписками у сфері аграрного бізнесу (рис. 1).

Розглянемо варіанти типової кореспонденції рахунків обліку розрахунків за аграрними розписками, використовуючи пропозиції рис. 1 відповідно до бізнес-моделей у боржника (агровиробника) [10] (табл. 1).

Відображення даних операцій на рахунках бухгалтерського обліку призводить до виникнення витрат на оформлення аграрної розписки, які можна обліковувати на субрахунку 9491 «Витрати на оформлення аграрних розписок». Таким чином, нами розглянуто приклади застосування запропонованих субрахунків і аналітичних рахунків під час упровадження їх у бізнес-діяльність, які використовують аграрні розписки, що дає змогу підвищити інформативність даних бухгалтерського обліку для прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо розвитку агробізнесу.

Варто зазначити, що автори не зважають на те, що аграрні розписки, відповідно до бізнес-моделі 6 «Кредитор – Сільськогосподарський кооператив», видаються у межах сільськогосподарського кооперативу, яке виступає у ролі кредитора, і розрахунки за аграрною розпискою формують дебіторську заборгованість за допомогою 3-го класу плану рахунків.

Для вдосконалення бухгалтерського обліку операцій із використанням аграрних розписок у кооперативах розглянемо наведені схеми та імплементуємо власні пропозиції щодо вдосконалення облікового відображення.

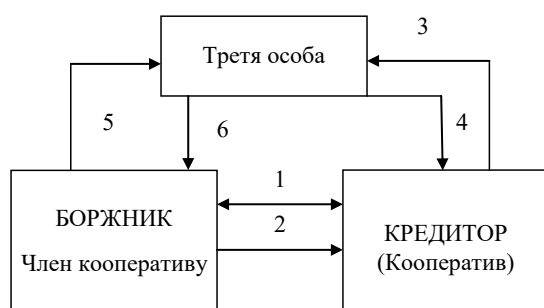
Варто зазначити, що для руху аграрних розписок у кооперативах виділяють три види моделей. Розглянемо першу загальну модель – модель розрахунків шляхом використання фінансової аграрної розписки для кооперативів (рис. 2).

На рисунку схематично відображено боки проведеної операції, а також узагальнено порядок облікового відображення таких операцій між членами кооперативу та боржником. Розглянемо другу загальну модель (рис. 3).

Розглянемо третю модель розрахунків шляхом використання фінансової аграрної розписки закупівлі засобів виробництва членами кооперативу (рис. 4).

Однак важливим моментом, на який варто зважати під час проведення розрахунків шляхом використання аграрних розписок, є необхідність дисконтування у разі виникнення довгострокової чи короткострокової дебіторської або кредиторської заборгованості.

**Висновки.** Проведене дослідження дало змогу виділити та описати бізнес-моделі застосування аграрних



**Примітка:**

1. Договір комісії між членом кооперативу та кооперативом
2. Член кооперативу видає фінансову аграрну розписку
3. Кооператив укладає з третьою особою договір обміну права вимоги за ФАР на засоби виробництва і передає права кредитора за ФАР
4. Кооператив отримує засоби виробництва від третьої особи та передає засоби виробництва члену кооперативу
5. Член кооперативу сплачує третій особі кошти на виконання фінансової аграрної розписки
6. Третя особа повертає виконану фінансову аграрну розписку членам кооперативу

Зміст операції	Первинний документ	Дебет	Кредит
Збільшення залишку на позабалансовому субрахунку Розкриття інформації по ФАР на рахунку згідно умов договору комісії між членом кооперативу та кооперативом	Аграрна розписка, договір	024 Товари, прийняті на комісію	-
Відображено заборгованість СОК перед членом кооперативу за продану ФАР	Аграрна розписка	370/ФАР ДЗ за поточ. АР ;185/ФАР ДЗ. за довгостр. АР	685.1 Розрахунки з іншими кредиторами
Передано ФАР третій особі за договором купівлі-продажу ФАР	Розрахунок, аграрна розписка	377.1 Розрахунки з іншими дебіторами	686 Розрах., забезпеч. АР / ФАР ;551 Розрах., забез.довгостр.АР /ФАР
СОК купує засоби виробництва у третій особі	Накладна, рахунок	281 Товари на складі	634 Розрах.з постач.забезп. агророз.”
Нараховано податковий кредит з ПДВ	Розрахунок	641 Розрахунки за податками	634 Розрах.з постач.забезп. агророз.”
Залік однорідних вимог між третьою особою (Комісіонером)	Накладна, рахунок	634Розрах.з постач. забезп. АР	377.1 Розрахунки з іншими дебіторами
СОК продає члену кооперативу засоби виробництва	Рахунок	361 Розрахунки з вітчизн. покупцями	70 Доходи від реалізації
Відображено зобов’язання з ПДВ	Розрахунок	70 Доходи від реалізації	641 Розрахунки за податками
Залік однорідних вимог між членом кооперативу (Комітентом) і (Комісіонером)	Розрахунок	685.1 Розрахунки з іншими кредиторами	361 Розрахунки з вітчизняними покупцями
Зменшення залишку на позабалансовому субрахунку	Аграрна розписка	-	024 Товари, прийняті на комісію

Рис. 4. Загальна модель розрахунків для закупівлі засобів виробництва членами кооперативу

Джерело: складено на основі [11] з урахуванням власних пропозицій



розписок, що успішно використовуються на практиці підприємствами агробізнесу, що має вплив на облікове відображення розрахунків агророзписками. Для вдосконалення бухгалтерського обліку операцій із використанням аграрних розписок у кооперативах нами розглянуто можливі схеми розрахунків та імплементовано власні пропозиції щодо вдосконалення облікового відображення. Визначено, що для руху аграрних розписок у кооперативах виділяють три види моделей розрахунків. Так, перша модель – модель розрахунків шляхом використання фінансової аграрної розписки для кооперативів. Друга модель – використання товарної аграрної розписки для збуту продукції членів кооперативів та третя модель розрахунків – шляхом використання фінансової аграрної розписки за купівлі засобів виробництва членами кооперативу. Підтверджено, що вдосконалення облікового відображення пропонується шляхом упровадження субрахунків: 634 «Розрахунки з постачальниками, забезпечені агророзписками», 686 «Розрахунки, забезпечені аграрними розписками», 551 «Розра-

хунки, забезпечені довгостроковою аграрною розпискою», 507/607 «Фінансові ресурси, забезпечені агророзпискою», 185 «Дебіторська заборгованість за довгостроковими аграрними розписками», 370 «Дебіторська заборгованість за поточними аграрними розписками», 9491 «Витрати на оформлення аграрних розписок та позабалансових рахунків з аналітикою», 051 «Гарантії та забезпечення, надані за аграрними розписками» та 061 «Гарантії та забезпечення, отримані за аграрними розписками» (аналітика 061.1 / 051.1 – майбутній урожай; 061.2 / 051.2 – Живі тварини; 061.3 / 051.3 – Продукти тваринного походження; 061.4 / 051.4 – Продукти рослинного походження; 061.5/051.5 – Органічна продукція), що дасть змогу сформувати об'єктивну інформацію для прийняття ефективних управлінських рішень. У подальших дослідженнях планується розроблення моделі управління ризиками щодо використання аграрних розписок, що сприятиме новому способу фінансування аграрного бізнесу і, як наслідок, розвитку сфери агробізнесу України.

#### Список використаних джерел:

1. В Украине аграрные расписки могут превратит в ценные бумаги. 2019. URL: <https://delo.ua/business/v-ukraine-agrarnye-raspiski-mogut-prevratit-v-c-35959> (дата звернення: 24.05.2021).
2. Завдяки аграрним розпискам українські сільгоспвиробники отримали доступ до іноземного капіталу / Прес-служба Мін-агрополітики. 2019. URL: <https://minagro.gov.ua/ua/news/zavdyaki-agrarnim-rozpiskam-ukrayinski-silgospvirobniki-otrimali-dostup-do-inozemnogo-kapitalu-kovalova> (дата звернення: 21.05.2021).
3. Про аграрні розписки : Закон України від 27.07.2017 № 1982-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5479-17> (дата звернення: 24.05.2021).
4. Пустовіт Ю. Аграрные расписки предлагают диджитализировать. 2019. URL: <http://agroportal.ua/news/vlast/agrarnye-raspiski-predlagayut-didzhitalizirovat/> (дата звернення: 24.05.2021).
5. Правдюк Н.Л. Аграрні розписки як альтернативна форма кредитування сільськогосподарських підприємств: обліковий аспект. *Облік і фінанси*. 2016. № 4. С. 69–79.
6. Царук Н.Г. Операції з аграрними розписками: облікові аспекти. *Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2017. № 6. С. 171–183. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efmapnp\\_2017\\_6\\_14](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efmapnp_2017_6_14) (дата звернення: 21.05.2021).
7. Мороз Ю.Ю., Цал-Цалко Ю.С. Аграрні розписки як фінансовий інструмент розвитку сільськогосподарського сектору економіки: організаційний та обліковий аспект. *Фінансова політика регіонального розвитку: вітчизняний та зарубіжний досвід* : мат. міжнар. наук.-практ. конф., 10–11 жовтня 2019 р. Житомир, 2019. С. 15–18.
8. Боярова О.А., Кузик Н.П. Аграрні розписки як форма кредитування сільськогосподарських підприємств: облік та відображення у звітності. *Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Економіка, аграрний менеджмент, бізнес*. 2016. № 247. С. 52–62.
9. Національний банк України. Статистика. URL: <https://bank.gov.ua/statistic> (дата звернення: 21.05.2021).
10. Гевчук А.В. Методичні підходи до облікового відображення аграрних розписками підприємств АПК. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія «Економіка і менеджмент»*. 2019. Вип. 40. С. 171–178.
11. Аграрні розписки. Облік та оподаткування для кооперативів та їх членів / Проект «Аграрні розписки в Україні». URL: <https://agrorregisters.com.ua/wp-content/uploads/2019/12/Oblik-v-kooperatyvi.pdf> (дата звернення: 21.05.2021).

#### References:

1. V Ukraine agrarnye raspiski mogut prevratit v tsennyye bumagi. Delo.ua. (2019). Available at: <https://delo.ua/business/vukraine-agrarnye-raspiski-mogut-prevratit-v-c-359594/> (accessed 24 May 2021).
2. Pres-sluzhba Minahropolityky. Zavdiaky ahrarynym rozpyskam ukrainski silhospvyrobnyky otrymaly dostup do inozemnoho kapitalu (2019). Available at: <https://minagro.gov.ua/ua/news/zavdyaki-agrarnim-rozpiskam-ukrayinski-silgospvirobniki-otrimali-dostup-do-inozemnogo-kapitalu-kovalova> (accessed 21 May 2021).
3. Pro ahraryni rozpysky: Zakon Ukrainy vid 27.07.2017 r. № 1982. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5479-17> (accessed 24 May 2021).
4. Pustovit Yu. (2019) Ahrarynye raspysky predlahaiut dydzhitalyzyrovat. AgroPortal. 2019. Available at: <http://agroportal.ua/news/vlast/agrarnye-raspiski-predlagayut-didzhitalizirovat/> (accessed 24 May 2021).
5. Pravdiuk N.L. (2016) Ahraryni rozpysky yak alternatyvna forma kredytuvannia silskohospodarskykh pidpriemstv: oblikovyi aspekt [Agrarian receipts as an alternative form of lending to agricultural enterprises: an accounting aspect]. *Oblik i finansy*, no. 4, pp. 69–79.
6. Tsaruk N.H. (2017) Operatsii z ahrarynymy rozpyskamy: oblikovi aspekty [Transactions with agricultural receipts: accounting aspects]. *Ekonomika. Finansy. Menedzhment: aktualni pyttannianauky i praktyky*, no. 6, pp. 171–183. Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efmapnp\\_2017\\_6\\_14](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efmapnp_2017_6_14) (accessed 21 May 2021).
7. Moroz Yu.Iu., Tsal-Tsalko Yu.S. (2019) Ahraryni rozpysky yak finansovyi instrument rozvytku silskohospodarskoho sektoru ekonomiky: orhanizatsiinyi ta oblikovyi aspekt [Agrarian receipts as a financial instrument for the development of the agricultural sector of the economy: organizational and accounting aspects]. *Finansova polityka rehionalnoho rozvytku: vitshyzniani ta zaru-bizhnyi dosvid*: materialy mizhnar. nauk.-prakt. konf. (10–11 zhovt. 2019 r.). Zhytomyr, pp. 15–18.

8. Boiarova O.A., Kuzyk N.P. (2016) Ahrarni rozpysky yak forma kredytuvannia silskohospodarskykh pidpriemstv: oblik ta vidobrazhennia u zvitnosti [Agrarian receipts as a form of lending to agricultural enterprises: accounting and reporting]. *Naukovyi visnyk Natsionalnoho universytetu bioresursiv i pryrodokorystuvannia Ukrainy: zb. nauk. pr. Seriya: Ekonomika, ahrarnyi menezhment, biznes*. Kyiv, no. 247, pp. 52–62.
9. Natsionalnyi bank Ukrainy. Statystyca. URL: <https://bank.gov.ua/statistic> (accessed 21 May 2021).
10. Hevchuk A.V.(2019) Metodychni pidkhody do oblikovoho vidobrazhennia ahrarnykh rozpyskamy pidpriemstv APK [Methodical approaches to accounting reflection of agrarian receipts of agro-industrial enterprises]. *Naukovyi visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu*, vol. 40, pp. 171–178.
11. Ahrarni rozpysky. Oblik ta opodatkuvannia dlia kooperatyviv ta yikh chleniv (2019) [Agrarian receipts. Oblik ta opodatkuvannia dlia kooperatyviv ta yikh chleniv]. Proekt «Ahrarni rozpysky v Ukraini». URL: <https://agroregisters.com.ua/wp-content/uploads/2019/12/Oblik-v-kooperatyvi.pdf> (accessed 21 May 2021).

### СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТНОГО ОТОБРАЖЕНИЯ РАСЧЕТНЫХ ОПЕРАЦИЙ С ПРИМЕНЕНИЕМ АГРАРНЫХ РАСПИСОК

**Аннотация.** В статье рассмотрены тенденции развития расчетов по аграрным распискам агробизнеса. Совершенствование учетного отражения операций по аграрным распискам требует нормативного регулирования данных операций. Выделены бизнес-модели применения аграрных расписок, которые успешно используются на практике агробизнесом, что влияет на бухгалтерское отражение расчетов аграрными расписками. Рассмотрена подробно Бизнес-модель 6 (Агропроизводитель – Кооператив), где для движения аграрных расписок в кооперативах выделяют три вида моделей расчетов. Предложено проводить усовершенствование учетного обеспечения расчетов аграрными расписками путем внедрения дополнительных субсчетов и их аналитики, что позволит сформировать объективную информацию для нового способа финансирования агробизнеса Украины.

**Ключевые слова:** расчеты, аграрные расписки, агробизнес, методика, учет.

### DEVELOPMENT OF ACCOUNTING REPRESENTATION OF SETTLEMENT TRANSACTIONS USING AGRARIAN RECEIPTS

**Summary.** In the article the tendencies of development of calculations by agrarian receipts at the enterprises of the sphere of agribusiness are considered. Formation of improvement of a technique of accounting reflection of calculations by agrarian receipts demands introduction of normative regulation of operations with agrarian receipts. The study allowed to identify and describe business models of agricultural receipts that are successfully used in practice by agribusiness enterprises: Business Model 1 (Agricultural Producer-Supplier), Business Model 2 (Agricultural Producer-Bank), Business Model 3 (Agricultural Producer-Trader), Business Model 4, Business Model 5, Business Model 6 (Agricultural Producer-Cooperative), which has an impact on the accounting of payments by agricultural receipts. It is confirmed that the improvement of the methodology of accounting calculations by agricultural receipts is proposed to be carried out by introducing additional sub-accounts and their analysis, namely 634 – Calculations. with suppliers secured by agricultural receipts, 686 – Calculations secured by agricultural receipts, 551 – Calculations secured by long-term agricultural receipts, 507/607 – Financial resources secured by agro-receipts, 185 – Accounts receivable on long-term agricultural receipts, receipts, 370 051 – Guarantees and collateral provided under agricultural receipts and 061 – Guarantees and collateral received under agricultural receipts (analytics 061.1 / 051.1 – future harvest; 061.2 / 051.2 – Live animals; 061.3 / 051.3 – Products of animal origin; 061.4 / 051.4 – Products of plant origin ; 061.5 / 051.5 – Organic products, etc.), 9491 «Costs of agricultural receipts», which will generate relevant information for effective management decisions in terms of economic activity of enterprises in the field of agribusiness. In further research it is planned to develop a model of accounting support for risk management of the use of agricultural receipts in the activities of agricultural businesses, which will form a comprehensive approach to the study of this problem.

**Key words:** calculations, agrarian receipts, agribusiness, methodology, accounting.

Даценко Г. В.

доктор економічних наук, доцент,  
завідувач кафедри обліку та оподаткування  
Вінницького торговельно-економічного інституту  
Київського національного торговельно-економічного університету

Datsenko Hanna

Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,  
Head of the Accounting and Taxation Department  
Vinnytsia Trade and Economic Institute of the  
Kyiv National University of Trade and Economics

## ОСНОВНІ АСПЕКТИ КОНТРОЛЮ ЯКОСТІ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ ПІДПРИЄМСТВ

**Анотація.** Актуальність статті полягає у важливості проведення контролю якості внутрішнього аудиту промислових підприємств як основи його ефективного та результативного функціонування в цілому. Встановлено, що оцінку контролю результатів внутрішнього аудиту здійснюють з метою впевненості вищого керівництва підприємства в отриманні якісних послуг, які надаються підприємству внутрішнім аудитом. Сформовано основні вимоги, які має містити аудиторський звіт в цілях недопущення помилок аудитором. Визначено аспекти, які має включати оцінка контролю якості внутрішнього аудиту. Виокремлено характеристики проведення оцінки контролю якості внутрішнього аудиту, які ґрунтуються на внутрішньому та зовнішньому оцінюванні. Перспективою подальших досліджень є формування інструментів внутрішнього аудиту, спрямованих на розширення напрямів фінансово-господарської діяльності підприємства із вчасного виявлення та протидії викликам і загрозам зовнішнього та внутрішнього середовища, що забезпечить захист фінансових інтересів власників підприємства.

**Ключові слова:** внутрішній аудит, аудиторська перевірка, фінансово-господарська діяльність, контроль якості, оцінка, виробничо-господарська діяльність, підприємство.

**Вступ та постановка проблеми.** В зв'язку з існуванням великої кількості підприємств з різною формою власності існують передумови до появи нових видів порушень фінансового характеру, а тому виникає необхідність організування належним чином внутрішнього аудиту як важливого структурного компоненту реалізації господарської діяльності сучасних підприємств.

Так, неефективні управлінські рішення можуть спричинити нераціональне витрачання ресурсів. У зв'язку з цим, підприємства потребують чіткої організованості та налагодженості роботи щодо виявлення причин допущених фінансових порушень та застосування необхідних заходів для попередження непрозорих процедур використання ресурсів.

Разом із тим, важливо не лише здійснювати організацію внутрішнього аудиту на підприємстві, але й проводити контроль його якості. Проблема контролю якості внутрішнього аудиту є надзвичайно актуальною для вітчизняних промислових підприємств. Така тенденція пояснюється тим, що аудитори в результаті перевірки можуть прийти до неточного висновку і представити помилкові результати.

В свою чергу, контроль ефективності аудиторської перевірки забезпечує використання на підприємстві обґрунтованих рішень управлінського характеру, здійснюючи результативне функціонування виробничо-господарчої діяльності підприємства в цілому.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** На важливості застосування контролю якості внутрішнього аудиту у розробці й досягненні дієвості та результативності виробничо-господарської діяльності промислових підприємств акцентували увагу у дослідженнях такі науковці як Л. Вдовенко, Г. Станкевич, Л. Ловінська, І. Стефанюк, В. Максимова та інші.

Значний внесок у дослідження та оцінювання внутрішнього аудиту підприємств, організацію систем контролю якості внутрішнього аудиту, пошук дієвих форм та методів його забезпечення, розробку та удосконалення прикладних аспектів зниження ризиків внутрішнього аудиту підприємств здійснили такі відомі зарубіжні вчені: Т. Антіпова, І. Богата, Л. Калістратов, С. Коврякова, Н. Ковальова, І. Мозера, Ю. Нікольська, К. Редхед, С. Рябухін, О. Саунін, В. Скобара, С. Степашин, Н. Хахоннова, Т. Шешукова, С. Шохін та інші.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Беручи до уваги те, що реалізація внутрішнього аудиту є неможливою без ефективного контролю якості на підприємстві, подальше дослідження основних засад їх функціонування вимагає застосування системного підходу.

Запропоновані в працях науковців результати досліджень привносять значний доробок у вивчення актуальних питань внутрішнього аудиту та їх вплив на діяльність підприємств. Проте питання оцінки основних аспектів контролю якості внутрішнього аудиту підприємств не є вичерпними і потребують подальшого вивчення.

**Метою** статті є дослідження основних аспектів проведення внутрішнього аудиту на підприємстві, з'ясування основних причин допущення помилок при формуванні аудиторських звітів та виокремленні критеріїв щодо проведення якісного внутрішнього аудиту на підприємстві.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** На сьогодні підприємства зацікавлені власними силами виявляти порушення та забезпечувати на цій основі законне, ефективне та доцільне витрачання коштів. Виходячи із цього, проведення контролю якості внутрішнього аудиту в умовах конкуренції, яка загострюється, є важливою проблемою і напрямом розвитку національної економіки.

Зважаючи на це, в системі забезпечення контрольної діяльності на будь-якому промисловому підприємстві внутрішній аудит є механізмом зворотного зв'язку між об'єктом і суб'єктом контролю, оскільки за їх допомогою керівник отримує достовірну інформацію про стан функціонування об'єкта контролю [1].

Отже, проведення внутрішнього аудиту передбачає звітування за результатами роботи внутрішніх аудиторів під час вивчення фактичного стану підприємства, за яким внутрішній аудитор повинен встановити суттєвість виявлених недоліків.

Сучасні реалії ведення господарської діяльності вказують на те, що недостатньо лише здійснити внутрішній аудит, адже важливо також здійснювати контроль його якості. Оскільки відповідальність за прийняття поточних рішень, в тому числі і фінансових, покладено саме на керівництво всіх рівнів.

Для того, щоб здійснювати контроль за якістю проведеного внутрішнього аудиту на підприємстві, спершу варто усвідомити власне необхідність його застосування керівниками підприємств. Адже існують непоодинокі випадки, коли вище керівництво та власники підприємств розуміють під аудитом виключно діяльність, спрямовану на перевірку бухгалтерської звітності.

З метою проведення ефективного контролю якості результатів аудиторської перевірки на промисловому підприємстві кожний керівник має володіти повною, достовірною та актуальною інформацією щодо стану функціонування підприємства загалом та його окремих підрозділів.

Крім того, перш ніж здійснювати контроль якості, варто розібратись з основними стандартами, вимогами та критеріями до проведення ефективного внутрішнього аудиту. За сучасних умов підґрунтям для проведення внутрішнього аудиту у вітчизняному правовому полі є застосування міжнародних стандартів аудиту, що забезпечує наближення норм і принципів його функціонування до світових стандартів та вимог.

Дотримання міжнародних стандартів проведення внутрішнього аудиту на підприємстві знизить ризик допущення аудитором помилок при формуванні фінансових звітів. В свою чергу, контроль якості внутрішнього аудиту стимулюватиме службу внутрішнього аудиту здійснювати свою діяльність у відповідності до вимог чинної системи нормативно-правового регулювання, а також розробленої підприємством внутрішньої політики, основних положень, інструкцій та планів розвитку.

Варто зауважити, що саме керівник внутрішнього аудиту несе відповідальність за перевірку та схвалення заключного звіту, завдання перед його розсиланням та за прийняття рішення, на кого і як воно буде поширюватися. Крім того, керівник внутрішнього аудиту відповідає за звітування заключних результатів консультаційних завдань замовникам. В ході виконання консультаційного завдання можуть бути виявлені недоліки корпоративного управління, управління ризиками та контролю у сфері фінансово-господарської діяльності підприємства. У випадках, коли такі недоліки є значущими для підприємства, інформація щодо них повинна надаватися вищому виконавчому керівництву та раді [2].

Міжнародний стандарт внутрішнього аудиту 2400 «Звітування результатів» визначає критерії такого звітування [3]. Виникнення ситуації, за якої аудитор може представити помилковий висновок в результаті аудиторської перевірки, пов'язане з низкою причин: неправильною оцінкою величини аудиторського ризику суб'єкта перевірки; недотриманням критеріїв якості аудиту; недо-

триманням інтересів суб'єктів перевірки й інших користувачів професійної думки аудитора.

Виходячи із цього, доцільно зауважити, що рекомендації за результатами внутрішнього аудиту підприємства повинні містити конструктивні пропозиції про удосконалення тих аспектів діяльності об'єкта, до яких застосовувався внутрішній аудит. Крім того, зазначені рекомендації мають бути спрямованими на усунення усіх встановлених недоліків, порушень, відхилень та мати на меті підвищення рівня розвитку підприємства.

Керівник служби внутрішнього аудиту має вживати всі необхідні дії щодо реалізації зазначених рекомендацій, інформувати керівництво про виявлені недоліки і шляхи підвищення ефективності системи внутрішнього контролю. Він має тісно співпрацювати з наглядовою радою товариства та давати їм інформацію з питань, що мають відповідний інтерес, а також слідкувати за втіленням у життя рекомендацій, наданих внутрішніми аудитором.

В свою чергу, контроль якості проведеного внутрішнього аудиту можна визначити шляхом тестування за двома напрямками: перевіркою дотримання існуючих регламентів аудиторських процедур; виявленням помилок у діяльності структурних підрозділів або в процесах, що не були попереджені системою аудиту.

Оцінити дотримання розроблених регламентів можна шляхом вибіркової перевірки документів, які повинні містити факт внутрішнього аудиту. Тести дають змогу встановити, чи достатньо регламентовані процедури і способи внутрішнього аудиту, які використовуються на підприємствах, або наявність необхідності щодо коригування останніх.

Здійснити контроль ефективності внутрішнього аудиту на підприємствах можна на основі моніторингу ефективності діяльності останніх, використовуючи аналітичні методи. Ця процедура буде ще більш ефективною, якщо буде доповненням до документальної перевірки господарських операцій.

Оцінку контролю результатів внутрішнього аудиту можливо здійснювати з метою впевненості вищого керівництва підприємства в отриманні якісних послуг, які надаються підприємству внутрішнім аудитом [4].

Оцінка контролю якості внутрішнього аудиту має включати наступні аспекти: відповідність стандартам та кодексу етики, що містить своєчасні коригувальні дії з усунення суттєвих випадків невідповідності; встановлення адекватності положення про службу внутрішнього аудиту поставленій меті, завданням, політиці та процедурам відділу внутрішнього аудиту; визначення внеску відділу внутрішнього аудиту в упорядкування фінансово-господарської діяльності підприємства, управління підприємством та ризиками, удосконалення процесів контролю якості внутрішнього аудиту; визначення відповідності методів, стандартів та інших нормативних документів внутрішнього аудиту; ефективність та регулярність дій з підвищення якості аудиту та впровадження його передового досвіду [3; 5].

Для формування об'єктивних висновків необхідним є вивчення можливостей і факторів, що вплинули на негативні зміни показників, у зв'язку із змінами в технологічних процесах, режимі роботи підприємств, системі стимулювання праці матеріально-відповідальних осіб. Виявивши слабкі місця в одній зі сфер діяльності підприємства, необхідно звернути увагу на проведення профілактичних заходів у цій сфері.

Проведення контролю якості внутрішнього аудиту має ґрунтуватись як на внутрішній (здійснюється на основі проведення постійного та періодичного аналізу діяль-

ності), так і на зовнішній оцінці (контроль якості внутрішнього аудиту має проводитися як мінімум один раз на п'ять років кваліфікованим і незалежним експертом або групою експертів, котрі не є співробітниками підприємства).

Зовнішню оцінку контролю якості внутрішнього аудиту підприємства здійснює кваліфікований незалежний зовнішній експерт або група експертів, які є компетентними в питаннях професійної практики внутрішнього аудиту та зовнішньої оцінки діяльності підприємства. Висновок щодо оцінки компетентності зовнішніх експертів ґрунтується на професійному судженні, що враховує професійний досвід у сфері внутрішнього аудиту та підтверджену професійну кваліфікацію осіб, обраних для проведення перевірки.

Крім того, після проведення оцінки контролю якості внутрішнього аудиту слід впроваджувати моніторинг подальших заходів, який регулюється однойменним Міжнародним стандартом внутрішнього аудиту 2500. Даним етапом визначається те, що керівник внутрішнього аудиту повинен розробити та підтримувати систему моніторингу реагування на результати, надані керівництву [7].

Здійснення спостереження за впровадженням рекомендацій після проведення оцінки контролю якості внутрішнього аудиту передбачає реалізацію заходів працівниками підрозділу внутрішнього аудиту щодо отримання інформації від осіб, відповідальних за діяльність з реалізації аудиторських рекомендацій. Для зняття відповідальності з відділу внутрішнього аудиту за невітлення в життя їх рекомендацій вони повинні вимагати від керівництва підконтрольного об'єкта письмові пояснення на запропоновані у звіті пропозиції та рекомендації з вказівкою на те, які будуть реалізовані, а які з обґрунтованих причин відхилені [8].

Для підприємства важливо проводити постійне спостереження та контроль за діями щодо життя заходів по усуненню виявлених у ході аудиторської перевірки підприємством недоліків у випадку, якщо внутрішній аудит за результатами оцінки зарекомендував свою ефективність.

Процес організації подальшого контролю за виконанням розроблених заходів і прийняттям управлінських рішень можна здійснювати за умови ефективності проведеного внутрішнього аудиту. Керівник відділу внутрішнього аудиту повинен встановити процес подальшого контролю, щоб простежити та переконатися в тому, що заходи внутрішнього аудиту були ефективно впроваджені або вище виконавче керівництво прийняло рішення неза-

стосування заходів. Функція контролю ефективності внутрішнього аудиту повинна забезпечувати моніторинг реагування на результати консультативних завдань, в обсязі, погодженому із замовником [9, с. 89].

Процес звітування з проведеної оцінки ефективності внутрішнього аудиту має безумовно відбуватись і обговорюватись з вищим виконавчим керівництвом, а за умови невирішення даного питання – необхідно звітувати про дане питання у раді [10, с. 144].

Подальшими заходами є забезпечення дій, згідно яких керівник внутрішнього аудиту повинен розробити та підтримувати систему моніторингу реагування на результати, надані керівництву.

Враховуючи вищевказане, оцінка контролю ефективності внутрішнього аудиту підприємства передбачає попереднє з'ясування специфічних особливостей підприємства, його стратегічних альтернатив, визначення оптимальних зразків практики управління фінансово-господарською діяльністю підприємства, рекомендованих для кожного з елементів моделі із забезпечення ефективного розвитку підприємства. Далі на основі підготовлених рекомендацій, з урахуванням рівня їх значимості, важливо розробляти комплексний план формування синтетичної моделі забезпечення ефективного функціонування підприємства.

Таким чином, за результатами досліджень можна стверджувати про важливість не лише проведення внутрішнього аудиту, але й контролю його якості, що, на наш погляд, є важливим напрямом забезпечення ефективного функціонування промислового підприємства.

Для того, щоб контроль якості внутрішнього аудиту на підприємстві був ефективний, вважаємо за доцільне здійснювати розробку і документальне оформлення стратегічного плану розвитку підприємства, а також комплекс контрольних планових заходів, здатних забезпечити його виконання, зокрема: системи показників контролю якості внутрішнього аудиту за кожним із напрямів фінансової діяльності; системи узагальнюючих оціночних показників контролю якості внутрішнього аудиту, які відображають результати фінансової діяльності та розмір їх критичних відхилень; періодичності формування оперативної звітності.

На нашу думку, важливо також здійснювати забезпечення ефективності існуючої структури системи контролю якості внутрішнього аудиту та її коригування. На даному етапі необхідно розуміти, що на підприємстві

Таблиця 1

**Проведення оцінки контролю якості внутрішнього аудиту**

<b>Внутрішня оцінка контролю якості внутрішнього аудиту</b>	<b>Зовнішня оцінка контролю якості внутрішнього аудиту</b>
Визначення відповідності стандартам та кодексу етики, включаючи своєчасні коригувальні заходи з усунення суттєвих випадків невідповідності.	Встановлення цілей, завдань, політики та процедур, прийнятих в практику внутрішнього аудиту підприємства.
Встановлення відповідності методів, які застосовуються для оцінки контролю якості внутрішнього аудиту, законів, регуляторних, державних або галузевих стандартів, інших нормативних документів.	Визначення адекватності ведення фінансово-господарської діяльності підприємства прийнятому на підприємстві положенню про відділ внутрішнього аудиту та відповідним професійним стандартам.
Оцінювання адекватності положення про відділ внутрішнього аудиту цілям, завданням, політиці та процедурам відділу внутрішнього аудиту.	Оцінювання робочих програм та методів, що використовуються відділом внутрішнього аудиту.
Визначення ефективності та постійності роботи з підвищення якості аудиту та впровадження його передової практики.	Визначення навиків та особистих результатів працівників відділу внутрішнього аудиту.
Виділення внеску відділу внутрішнього аудиту в управління та упорядкуванні фінансово-господарської діяльності підприємства, ефективності його функціонування та розвитку.	Встановлення внеску служби внутрішнього аудиту в удосконалення систем управління ризиками, корпоративного управління та внутрішнього контролю підприємства.

Джерело: розроблено автором на основі [2–4; 6]

створюється система контролю якості внутрішнього аудиту як його політика і процедури, спрямовані на попередження, виявлення та виправлення суттєвих помилок й відхилень від норм, які можуть з'явитись у формуванні аудиторських звітів. При цьому основоположні концепції аудиту передбачають, що саме керівництво підприємства повинно встановити належну систему контролю і забезпечити її функціонування, що відповідає загальному концептуальному підходу та існування впевненості у тому, що аудиторські звіти представлено об'єктивно.

Встановлюючи відхилення від вимог внутрішнього аудиту і виявляючи причини їх виникнення, система контролю якості сприяє своєчасній розробці і реалізації заходів, націлених на оптимальне функціонування системи внутрішнього аудиту.

**Висновки.** Отже, як показали результати досліджень, існує доцільність у проведенні контролю якості внутрішнього аудиту з метою підвищення ефективності функціонування підприємства та поліпшення його фінансової та виробничо-господарської діяльності. Адаже забезпечення ефективного функціонування промислових підприємств на сьогодні вимагає не лише проведення внутрішнього аудиту на основі застосування комплексу інструментів та заходів, але й дотримання контролю якості отриманих

аудиторських звітів з метою недопущення порушення стабільності фінансової системи підприємства.

Відповідно до проведеного аналізу доведено, що ефективно проведений внутрішній аудит сприяє вирішенню проблем, пов'язаних з формуванням науково обґрунтованої системи формування управлінських рішень на основі достовірно представленої інформації та своєчасних оптимальних пропозицій для формування подальших заходів із розвитку промислового підприємства не лише в даний момент, але й в довгостроковій перспективі.

Таким чином, на сьогодні вкрай важливо формувати дієві програми з оцінки контролю якості внутрішнього аудиту на підприємстві, що сприятиме удосконаленню якості послуг, що надаються службою внутрішнього аудиту, та забезпеченню підвищення рівня довіри до результатів аудиторських перевірок з боку замовників та інших користувачів аудиторських висновків.

Перспективою подальших досліджень є формування інструментів внутрішнього аудиту, спрямованих на розширення напрямів фінансово-господарської діяльності підприємства із вчасного виявлення та протидії викликам і загрозам зовнішнього та внутрішнього середовища, що забезпечить захист фінансових інтересів власників підприємства.

#### Список використаних джерел:

1. Internal Control – integrated Framework. Official web site of The Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission. URL: <http://www.coso.org/guidance.htm> (дата звернення: 11.03.2021).
2. Вдовенко Л.О. Роль аудиторської перевірки в оцінці фінансового стану підприємства. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки)*. 2013. № 1(2). С. 41–47.
3. Міжнародний стандарт внутрішнього аудиту 2400 «Звітання результатів»: видання 2017 року. URL: <https://na.theiaa.org/> (дата звернення: 21.04.2021).
4. Станкевич Г. Особливості системи внутрішнього контролю підприємства та роботи внутрішнього аудитора. *Аудитор України*. 2014. № 9(226). С. 32–37.
5. Ловінська Л.Г., Стефанюк І.Б. Організація бухгалтерського обліку та фінансового контролю в сучасних умовах господарювання в Україні. Київ: НДФІ, 2006. 240 с.
6. Лозовицький С.П. Внутрішній контроль і аудит як ефективні інструменти управління підприємством. *Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна*. 2009. № 31. С. 107–110.
7. Міжнародний стандарт внутрішнього аудиту 2500 «Моніторинг подальших заходів»: видання 2017 року. URL: <https://na.theiaa.org/standardsguidance/Public%20Documents/IPPF%202013%20Ukrainian.pdf> (дата звернення: 16.04.2021).
8. Максимова В.Ф. Логіка підходу до оцінки стану системи обліку та контролю. *Ринкові важелі та стимули розвитку господарчих систем: зб. наук. праць молодих учених ОДЕУ*. 1998. № 1. С. 74–78.
9. Рябухин С.Н. Аудит эффективности использования государственных ресурсов. Москва: Наука, 2004. 138 с.
10. Богатая И.Н., Хахонова Н.Н. Аудит. 4-е изд., перераб. и доп. Ростов-на-Дону: КНОРУС, 2016. 720 с.

#### References:

1. Internal Control – integrated Framework. Official web site of The Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission. Available at: <http://www.coso.org/guidance.htm> (accessed 11 March 2021).
2. Vdovenko L.O. (2013) Rol audytorskoj perevirky v otsyntsi finansovoho stanu pidpryiemstva [The role of the audit in assessing the financial condition of the enterprise]. *Zbirnyk naukovykh prats Tavriiskoho derzhavnoho ahrotekhnolohichnoho universytetu (ekonomichni nauky)*, no. 1(2), pp. 41–47.
3. Mizhnarodnyi standart vnutrishnoho audytu 2400 «Zvituvannia rezultativ»: vydannia 2017 roku [International Standard on Internal Auditing 2400 «Reporting Results»: 2017 edition]. Available at: <https://na.theiaa.org/> (accessed 21 April 2021).
4. Stankevych H. (2014) Osoblyvosti systemy vnutrishnoho kontroliu pidpryiemstva ta roboty vnutrishnoho audytora [Peculiarities of the system of internal control of the enterprise and the work of the internal auditor]. *Audytor Ukrainy*, no. 9(226), pp. 32–37.
5. Lovinska L. H., Stefaniuk I. B. (2006) Orhanizatsiia bukhgalterskoho obliku ta finansovoho kontroliu v suchasnykh umovakh hospodariuvannia v Ukraini [Organization of accounting and financial control in modern business conditions in Ukraine]. Kyiv: NDFI. (in Ukrainian)
6. Lozovytskyi, S. P. (2009) Vnutrishnii kontrol i audyt yak efektyvni instrumenty upravlinnia pidpryiemstvom [Internal control and audit as effective tools of enterprise management]. *Visnyk Lvivskoi komertsii noi akademii. Seriia ekonomichna*, no. 31, pp. 107–110.
7. Mizhnarodnyi standart vnutrishnoho audytu 2500 «Monitorynh podalshykh zakhodiv»: vydannia 2017 roku [International Standard on Internal Auditing 2500 «Follow-up Monitoring»: 2017 edition]. Available at: <https://na.theiaa.org/> (accessed 16 April 2021).
8. Maksimova, V. F. (1998) Lohika pidkhodu do otsinky stanu systemy obliku ta kontroliu [Logic approach to assessing the state of the accounting and control system]. *Rynkovi vazheli ta stymuly rozvytku hospodarchykh system: zb. nauk. prats molodykh uchenykh ODEU*, no. 1, pp. 74–78.
9. Riabukhyn S. N. (2004) Audyt jeffektyvnosti yspolzovaniia hosudarstvennykh resursov [Audit of the effectiveness of the use of public resources]. Moscow: Nauka. (in Russian)
10. Bohataia Y. N., Khakhonova N. N. (2016) Audyt [Audit]. Rostov-na-Donu: KNORUS. (in Russian)

## ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ КОНТРОЛЯ КАЧЕСТВА ВНУТРЕННЕГО АУДИТА КОМПАНИЙ

**Аннотация.** Актуальность статьи заключается в важности проведения контроля качества внутреннего аудита промышленных предприятий как основы его эффективного и результативного функционирования в целом. Установлено, что оценку контроля результатов внутреннего аудита осуществляют с целью уверенности высшего руководства предприятия в получении качественных услуг, предоставляемых предприятию внутренним аудитом. Сформированы основные требования, которые должен содержать аудиторский отчет в целях недопущения ошибок аудиторами. Определены аспекты, которые должна включать оценка контроля качества внутреннего аудита. Выделены характеристики проведения оценки контроля качества внутреннего аудита, основанные на внутреннем и внешнем оценивании. Перспективой дальнейших исследований является формирование инструментов внутреннего аудита, направленных на расширения направлений финансово-хозяйственной деятельности предприятия с своевременного выявления и противодействия вызовам и угрозам внешней и внутренней среды, что обеспечит защиту финансовых интересов владельцев предприятия.

**Ключевые слова:** внутренний аудит, аудиторская проверка, финансово-хозяйственная деятельность, контроль качества, оценка, производственно-хозяйственная деятельность, предприятие.

## MAIN ASPECTS OF QUALITY CONTROL OF INTERNAL AUDIT OF ENTERPRISES

**Summary.** The problem of internal audit quality control is extremely relevant for domestic industrial enterprises. This trend is explained by the fact that auditors as a result of the audit may come to an inaccurate conclusion and present erroneous results. The research results proposed in the works of scientists bring significant achievements in the study of current issues of internal audit and their impact on the activities of enterprises. However, the issues of assessing the main aspects of quality control of internal audit of enterprises are not exhaustive and need further study. The aim of the article lies in the importance of quality control of internal audit of industrial enterprises as a basis for its effective and efficient operation as a whole. It is proved that an important stage of internal audit is the process of reporting on the results of internal auditors during the study of the actual state of the enterprise, according to which the internal auditor must establish the significance of the identified deficiencies. It is established that the assessment of control over the results of internal audit is carried out in order to ensure the senior management of the enterprise in obtaining quality services provided to the company by internal audit. It is investigated that the quality control of the conducted internal audit can be determined by testing in two areas: verification of compliance with existing regulations of audit procedures; detection of errors in the activities of structural units or in processes that were not prevented by the audit system. The aspects that should include the assessment of quality control of internal audit are identified. The characteristics of the internal quality control of internal audit, which are based on internal and external evaluation, are highlighted. The importance of monitoring the follow-up after the internal quality control of internal audit is proved. According to the research results, it is proved that an effective internal audit helps to solve problems related to the formation of a scientifically sound system of management decisions based on reliable information and timely optimal proposals for further measures to develop an industrial enterprise not only now but also in the long run.

**Key words:** internal audit, audit, financial and economic activities, quality control, evaluation, production and economic activities, enterprise.

**Дзюба П. В.**

*доктор економічних наук, доцент,  
професор кафедри міжнародних фінансів  
Інституту міжнародних відносин*

*Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

**Штогрін К. В.**

*асистент кафедри міжнародних фінансів  
Інституту міжнародних відносин*

*Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

**Dziuba Pavlo**

*Doctor of Economics, Associate Professor,  
Professor of the Department of International Finance  
Institute of International Relations*

*Taras Shevchenko National University of Kyiv*

**Shtogrin Kyril**

*Assistant Professor of the Department of International Finance  
Institute of International Relations*

*Taras Shevchenko National University of Kyiv*

## ПОВЕДІНКОВІ ВІДХИЛЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РІШЕНЬ: НА ПРИКЛАДІ СХИЛЬНОСТІ ДО ІНВЕСТИВАННЯ НА МІСЦЕВИХ РИНКАХ

**Анотація.** Визначено місце схильності до інвестування на місцевих ринках у сучасній парадигмі міжнародного портфельного інвестування. Ідентифіковано розбіжності між теорією та практикою міжнародного портфельного інвестування, які виникають як наслідок такої схильності. Визначено основні переваги міжнародної диверсифікації інвестиційного портфеля у розрізі співвідношення «дохідність – ризик». Виокремлено основні економіко-математичні прояви схильності до інвестування на місцевих ринках у формі індексів. Досліджено схильність до інвестування на близьких ринках. Досліджено рівні схильності до інвестування на місцевих ринках для груп країн із різним рівнем економічного розвитку. Визначено переваги міжнародної диверсифікації на основі групи індексів MSCI. Визначено підходи до аналізу чинників виникнення схильності до інвестування на місцевих ринках та проаналізовано їхні основні переваги та недоліки. Досліджено вплив інформаційної асиметрії, стандартів фінансової звітності, нетоварного сектору економіки, обсягів інвестицій, інфляції, транзакційних витрат, інституційних чинників на рівень міжнародної диверсифікації інвестиційного портфеля. Запропоновано новий підхід до систематизації чинників схильності до інвестування на місцевих ринках шляхом їх групування на інституційні, біхевіористські, транзакційні та інші фактори.

**Ключові слова:** міжнародне портфельне інвестування, міжнародний інвестиційний менеджмент, міжнародний інвестиційний портфель, поведінкові фінанси, поведінкові відхилення, схильність до інвестування на місцевих ринках.

**Вступ та постановка проблеми.** Сучасна теорія міжнародного портфельного інвестування має тривалу історію розвитку, протягом якої вона зазнала численних трансформацій та вдосконалень, розширень і поглиблень. Сьогодні теорія характеризується складністю гносеологічної структури і мультидисциплінарним підходом до її досліджень. Поведінка індивіда-інвестора під час прийняття інвестиційних рішень у теорії характеризується як раціональна. Однак емпіричні дослідження і тривала практика міжнародного портфельного інвестування не підтверджують таке припущення. У сучасному дискурсі значне емпіричне підтвердження отримали біхевіористські теорії, які опонують концепції раціональності. Поведінковий підхід до портфельного інвестування, навпаки, досліджує ірраціональний характер здійснення інвестицій та поведінкові відхилення інвестиційних рішень портфельних інвесторів. Сучасні емпіричні дослідження доводять, що на інвестиційні рішення впливає низка суб'єктивних чинників. Такими суб'єктивними чинниками виступають поведінкові відхилення, що формують низку нових підходів до пояснення інвестиційної діяльності.

Одним із найбільш відомих поведінкових відхилень є схильність до інвестування на місцевих ринках. Теорія міжнародного портфельного інвестування чітко

визначає та обґрунтовує переваги міжнародної диверсифікації інвестиційного портфеля. Однак інвестори не користуються перевагами міжнародної диверсифікації тією мірою, як це передбачають традиційні теорії. Незважаючи на стійке, помірне зростання рівня міжнародної диверсифікації, інструменти місцевого ринку становлять значну частку сучасних інвестиційних портфелів. Попри проведені дослідження вчені так і не змогли остаточно визначити та обґрунтувати причини схильності до інвестування на місцевих ринках. З огляду на зазначене стаття **має на меті** ідентифікувати сутність схильності до інвестування на місцевих ринках та її місце в сучасній теорії міжнародного портфельного інвестування, визначити чинники її виникнення на основі періодизації наявних підходів. Емпірична частина дослідження спрямована на визначення особливостей сучасної динаміки розвитку схильності до інвестування на місцевих ринках, її сучасних особливостей.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Явище схильності до інвестування на місцевих ринках постає центральним питанням у дослідженнях таких учених, як А. Ахерн, Р. Ванпе, І. Вернер, В. Грівер, П. Гурнішас, С. Дауде, Т. Дворак, Е. Капланіс, Й. Купер, Н. Курдасье, Х. Леві, Дж. Потерба, М. Сарнат, П. Серку, Л. Тезар,



К. Френч та ін. З-поміж класиків досліджень цього питання відзначають роботи таких відомих дослідників, як Д. Канеман, В. Сміт, А. Тверські, Р. Талер, Д. Хіршляйфер, Р. Шіллер та ін.

**Результати дослідження.** Трьома основними чинниками інвестиційних рішень, за постулатами традиційної теорії портфеля, є ризик, дохідність та схильність інвестора до ризику. Якщо схильність інвестора до ризику є індивідуальною особливістю, то показники ризику та дохідності можна вибирати та коригувати за допомогою різних методів. Одним із найважливіших складників сучасної теорії міжнародного портфельного інвестування є так звана концепція міжнародної диверсифікації, основні положення якої сформулював французький учений Б. Солнік [54]. Згідно з нею, інвестори отримують переваги від міжнародної диверсифікації портфеля, оскільки вона дає змогу значно знизити ризики та підвищити дохідність. Основною перевагою міжнародної диверсифікації інвестиційного портфеля є нижча кореляція між дохідностями фінансових інструментів із різних країн, аніж між дохідностями фінансових інструментів у межах однієї країни, що в результаті веде до зниження рівня ризику без зниження дохідності усього портфеля. Наприклад, В. Чоу зазначає, що інвестори з країн із ринками, що формуються, особливо з країн Південної та Південно-Східної Азії, країн Латинської Америки, мають більше переваг від міжнародної та регіональної диверсифікації, ніж інвестори з країн із розвинутими ринками [12].

Однак інвестори не завжди дотримуються положень цієї концепції. Дійсний склад інвестиційних портфелів містить значну частку інструментів місцевого ринку. Така суперечність дістала назву «схильність до інвестування на місцевих ринках» (від англ. home bias). Приміром, К. Чан пропонує таке визначення цього терміна: «Стан, за якого інвестори не використовують можливості диверсифікації, оскільки вони розподіляють відносно велику частину свого капіталу на інструменти місцевого ринку» [11]. М. Лін визначає це явище як «неоптимальну поведінку під час прийняття інвестиційних рішень, яка призводить до економічної неефективності на ринку» [38]. М. Левіс дає таке визначення: «Тенденція до того, що інвестори покладаються на інвестиції на місцевих ринках, не використовуючи повною мірою міжнародну диверсифікацію» [44]. На нашу думку, будь-яка із запропонованих дефініцій відображає сутність визначеного явища. Існує велика кількість емпіричних досліджень у сфері міжнародного портфельного інвестування, які підтверджують наявність значних переваг від міжнародної диверсифікації інвестиційного портфеля, що випливають із достатньо низького рівня кореляції між дохідностями ринків різних країн. Ураховуючи зазначений факт, інвесторам потрібно було б мати неправдоподібно великі та взаємно невідповідні очікування щодо дохідностей на національних фінансових ринках, щоб виправдати диверсифікацію портфеля за допомогою інструментів національного ринку [26].

Переважна кількість досліджень, присвячених схильності до інвестування на місцевих ринках, розглядає це поведінкове явище через призму інвестицій на ринку акцій, інвестицій взаємних фондів, інвестицій на ринку облігацій, ринку нерухомості, ринку банківських кредитів та венчурних інвестицій.

Схильність до інвестування на місцевих ринках привернула увагу провідних науковців та дослідників у галузі фінансів. На початку 1970-х років Х. Леві та М. Сарнат уперше помітили, що частка іноземних активів у портфелях американських інвесторів є нижчою за передбачену у теорії портфеля [36]. У 1986 р. Й. Купер та Е. Капланіс поставили під сумнів припущення моделей Г. Грауера [28], Б. Солніка [53], П. Серку [50] щодо міжнародної диверсифікації, вказавши на те, що емпіричні дослідження інвестиційних портфелів свідчать про їх відмінний якісний склад [23]. Й. Купер та Е. Капланіс зазначили, що у межах існуючих моделей диверсифікації неможливо пояснити схильність до інвестування на місцевих ринках [23]. Дослідники припустили, що така поведінка інвесторів викликана, по-перше, різницею в очікуваних дохідностях, а по-друге, відмінностями у регулюванні трансграничних потоків капіталу [23].

Учені К. Френч та Дж. Потерба зазначали, що більша частина інвесторів на ринку акцій тримала майже весь свій капітал в акціях локальних ринків [11]. Японські інвестори, наприклад, вкладали лише 1,9% капіталу в іноземні акції, американські – 6,2%, а британські інвестори тримали 18% портфеля в іноземних акціях [26]. У роботі дослідники дійшли висновку, що основною причиною низького рівня міжнародної диверсифікації були не інституційні обмеження на ринку капіталів, а самостійні рішення інвесторів [26]. У 1992 р. вчені Л. Тезар та І. Вернер дослідили рівень міжнародної диверсифікації на ринках цінних паперів [56]. Вони виявили, що рівень міжнародної диверсифікації для портфеля з акцій та облігацій для Канади становив 3,6%, Німеччини – 10,3%, Японії – 16,8%, Великобританії – 33,3%, США – 4,0% [56]. Вони припустили, що у таких портфелях інвестиційні рішення приймаються не лише виключно з міркувань диверсифікації. На сучасному етапі більшість дослідників у сфері міжнародних інвестицій погоджується з фактом існування феномену схильності до інвестування на місцевих ринках, хоча масштаби поведінкового відхилення різняться залежно від країни та групи інвесторів. Схильність до інвестування на місцевих ринках слід розглядати як багатовимірну, складну категорію міжнародних інвестицій, сутність якої розкривається через синергетичний вплив численних чинників на міжнародних фінансових ринках.

Нині не існує єдиної визначної кількісної формалізації схильності до інвестування на місцевих ринках. Важливо зазначити, що зазвичай вона оцінюється як певний індекс. Найбільшого поширення набули два підходи [14; 58]. По-перше, індекс схильності до інвестування на місцевих ринках акцій (від англ. Home Bias in Equities):

$$HBE = 1 - \frac{\text{Частка іноземних акцій у портфелі акцій країни } i}{\text{Частка іноземних акцій у світовому портфелі акцій}} \quad (1)$$

По-друге, Індекс схильності до інвестування на місцевих ринках облігацій (від англ. Home Bias in Bonds):

$$HBB = 1 - \frac{\text{Частка іноземних облігацій у портфелі облігацій країни } i}{\text{Частка іноземних облігацій у світовому портфелі облігацій}} \quad (2)$$

Значення індексу дорівнює нулю, коли частка іноземних активів у портфелі країни  $i$  дорівнює їх відповідній частці у світовому портфелі. Цей показник приймає позитивне значення, коли у портфелі переважає частка активів

місцевого ринку. Якщо портфель складається виключно з активів місцевого ринку, показник дорівнює 1.

Слід зазначити, що поряд зі схильністю до інвестування на місцевих ринках дослідники виділяють схиль-

ність до інвестування на близьких ринках [27]. Схильність до інвестування на близьких ринках є окремим випадком схильності до інвестування на місцевих ринках, а не самостійним поведінковим відхиленням. Це явище щільно пов'язане з відстанню у межах певної території, на якій знаходиться інвестор. Інвестори схильні вкладати непропорційно високу частку коштів в активи підприємств, розташованих поблизу від них, незалежно від кордонів країни приналежності інвестора. Основним наслідком цього різновиду поведінкового відхилення вважається недостатній ступінь міжнародної диверсифікації портфеля активів [27].

Зазначимо, що як для схильності до інвестування на місцевих ринках, так і для схильності до інвестування на близьких ринках чинники їх виникнення та наслідки дії є майже подібними. М. Бальцер, досліджуючи взаємозв'язок між схильністю до інвестування на близьких ринках та схильністю до інвестування на місцевих ринках на прикладі Німеччини та сусідніх країн, доходить висновку, що схильність до інвестування на близьких ринках не обмежується національними кордонами, а пов'язана з транскордонним переміщенням капіталу та ступенем близькості інвестиційних зв'язків [5]. Якщо країни мають високий ступінь близькості інвестиційних зв'язків, то схильність до інвестування на близьких ринках збільшується, незважаючи на кордони. Тому М. Бальцер робить висновок, що фінансові ринки країн-сусідів інвестори іноді сприймають як місцеві, якщо ці країни мають сильні інвестиційні зв'язки [5; 27].

В. Пул та Н. Стоффман доходять висновку, що одним із чинників існування схильності до інвестування на місцевих ринках виступає обмеженість ресурсів інвестора [47]. Інвестори з більш обмеженими ресурсами або з меншим обсягом вкладених коштів виявляють більшу схильність до інвестування на місцевих ринках [27]. Цей чинник також можна розглядати на рівні окремої країни, тобто розмір країни має пряму кореляцію з рівнем схильності до інвестування на місцевих ринках, оскільки у великій країні інвестор має більше можливостей диверсифікувати свій портфель на внутрішніх фінансових ринках і не залежить від диверсифікації на міжнародному рівні [41].

На рис. 1 наведено графічну формалізацію рівня схильності до інвестування на місцевих ринках для груп

країн за різним рівнем економічного розвитку. За вертикальною віссю – агрегований індекс схильності до інвестування на місцевих ринках акцій і облігацій від 0 до 1.

Із рис. 1 видно, що найнижчий рівень схильності до інвестування на місцевих ринках спостерігається у країнах із розвинутими ринками. До 2009 р. мала місце тенденція до зниження показника, однак після світової фінансової кризи 2008–2009 рр. частка активів місцевих ринків в інвестиційних портфелях знову зросла. Лише з 2013 р. спостерігається зростання рівня міжнародної диверсифікації. Країни Азійського регіону з ринками, що формуються, повторюють тенденції країн із розвинутими ринками, але залишаються на трохи нижчому рівні за міжнародною диверсифікацією. Країни Центральної та Східної Європи, Африки та Латинської Америки з ринками, що формуються, демонструють поступове зниження індексу, але досі мають високу частку місцевих активів у портфелях.

П. Одьє та Б. Солнік, досліджуючи показники дохідності для фінансових інструментів країн із ринками, що формуються, порівняно з країнами з розвинутими ринками, довели, що їхні фінансові інструменти мають вищу дохідність та, відповідно, вищий ризик [46]. Вони вивели, що кореляція між дохідністю інструментів країн з ринками, що формуються, та міжнародним індексом розвинутих ринків становить 0,31, і довели, що переваги від міжнародної диверсифікації за рахунок ринків, що формуються, набагато більші за переваги інвестицій винятково в інструменти розвинутих ринків [13; 46]. У табл. 1 можна побачити, що дохідність індексу MSCI для країн із ринками, що формуються, є вищою за дохідність індексу для країн з розвинутими ринками, однак одночасно вищими є ризики такого портфеля. Оптимальним варіантом вибору для інвестора буде індекс MSCI для двох груп країн одночасно: країн із розвинутими ринками і країн із ринками, що формуються (індекс MSCI ACWI). Для цього індексу дохідність є вищою порівняно з індексом розвинутих ринків, але водночас ризик є нижчим, аніж в індексі для країн із ринками, що формуються.

Проблема полягає у тому, що упродовж останніх десятиліть унаслідок глобалізації торгівлі та фінансових ринків зросла кореляція між дохідностями фінансових інструментів на ринках різних країн. Зростання кореляції

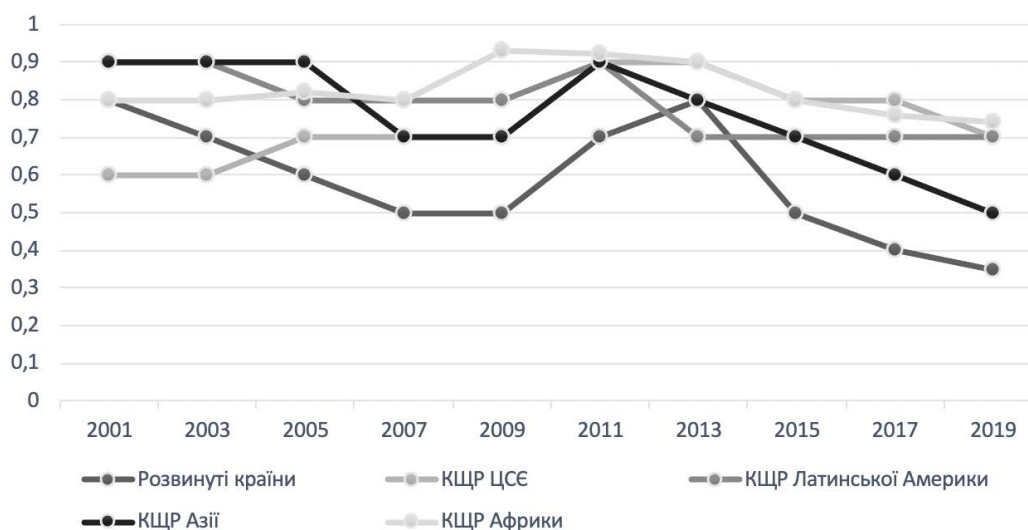


Рис. 1. Схильність до інвестування на місцевих ринках акцій і облігацій

Джерело: складено за [17]

Таблиця 1

## Річна дохідність групи індексів MSCI, %

Рік	MSCI World	MSCI EM	MSCI ACWI
2020	15,90	18,31	16,25
2019	27,67	18,42	26,60
2018	-8,71	-14,57	-9,41
2017	22,40	37,28	23,97
2016	7,51	11,19	7,86
2015	-0,87	-14,92	-2,36
2014	4,94	-2,19	4,16
2013	26,68	-2,60	22,80
2012	15,83	18,22	16,13
2011	-5,54	-18,42	-7,35
2010	11,76	18,88	12,67
2009	29,99	78,51	34,63
2008	-40,71	-53,33	-42,19
2007	9,04	39,42	11,66

Джерело: складено авторами за [42]

є результатом періоду стрімкої лібералізації руху факторів виробництва, зокрема за рахунок інтеграційних процесів на фінансових ринках. Звісно, в епоху глобальної невизначеності та неопроєкціонізму складно передбачити майбутнє поступу лібералізації. Зростання кореляцій дохідностей фінансових активів по всьому світу ставить питання про те, чи зменшилися, відповідно, вигоди від міжнародної диверсифікації інвестиційного портфеля для інвесторів. Низка кореляційно-регресійних моделей дає можливість зробити висновок, що зростання ступеню кореляції дохідностей на ринках акцій та облігацій мало вплинуло або зовсім не вплинуло на переваги міжнародної диверсифікації. Цей висновок підтверджується порівняно незмінним кількісним складом середньостатистичних інвестиційних портфелів [59].

У табл. 2 наведено дані стосовно часток портфелів окремих країн в активах іноземного та місцевого ринків. Країни розташовані у спадному порядку від найбільшої частки активів місцевого ринку у портфелі до найменшої. Перші два місця займають Китай та Японія, держави з традиційно низьким рівнем міжнародної диверсифікації через низку інституційних та біхевіористських факторів. США посідають третє місце, що пояснюється найбільшою кількістю інвестиційних фондів у світі, у результаті чого інвесторам немає сенсу вкладати кошти в іноземні фонди. Юрисдикції, які мають статус міжнародних фінансових центрів, такі як Гонконг та Люксембург, традиційно мають низьку частку активів місцевого ринку, оскільки, власне, й є уособленням переваг міжнародної портфельної диверсифікації.

Незважаючи на численні дослідження, питання про причини схильності до інвестування на місцевих ринках досі залишається відкритим. Учені так і не змогли дійти консенсусу щодо основного чинника впливу на рішення стосовно розміщення частки портфеля в інструментах місцевого ринку. П. Г'ю виділяє три підходи до аналізу явища схильності до інвестування на місцевих ринках [30]. По-перше, макроекономічний підхід, за якого аналізуються різноманітні макроекономічні ризики як чинники існування схильності до інвестування на місцевих ринках, при цьому інвестори є раціональними. По-друге, теорія фінансів, за якої схильність до інвестування на місцевих ринках аналізується через максимізацію дохідності міжнародного інвестиційного портфеля та/або мінімізацію ризиків, при цьому інвестори також є раціональними. По-третє, підхід теорії поведінкових фінансів, за якого раціональність інвесторів ставиться під сумнів, а наголос

робиться на різноманітних поведінкових відхиленнях, які впливають на інвестиційні рішення під час формування міжнародного інвестиційного портфеля. Важливий наголос робиться на тому, що всі три підходи варто застосовувати у взаємопов'язаній системі, оскільки жодна із цих теорій окремо не може повною мірою пояснити існування феномену схильності до інвестування на місцевих ринках.

Більшість дослідників схильності до інвестування на місцевих ринках називає основною причиною цього явища транзакційні та інформаційні витрати, які завжди присутні на недосконалих ринках капіталу та зумовлюють високу частку активів місцевого ринку у портфелі. Серед цих дослідників – А. Ахерн, В. Грівер та Ф. Варнок [3], С. Дауде і М. Фратцшер [21], Т. Дворак [22], Ф. Кай і Ф. Варнок [61] та ін.

На протипагу наведеній групі вчених інші дослідники не погоджуються із впливом транзакційних витрат на формування портфеля. Л. Тезар та І. Вернер доходять висновку, що значні обсяги транскордонних потоків капіталу та високі коефіцієнти дохідності інвестицій в іноземний акціонерний капітал свідчать про те, що транзакційні витрати не є основною причиною високої частки місцевих активів у портфелі [57].

За поведінкового підходу причиною досліджуваної схильності є психологічні чинники, оскільки інвестори сприймають зарубіжні ринки як щось невідоме, малодос-

Таблиця 2

## Частки портфелів окремих країн в активах іноземного та місцевих ринків станом на 2020 р.

Країна	Частка країни у світовій ринковій капіталізації, %	Середня кількість інвестиційних фондів	Частка портфеля в іноземних активах, %	Частка портфеля в активах місцевого ринку, %
Китай	5,7	920	3,1	96,9
Японія	7,8	760	4,2	95,8
США	47,6	7500	15,6	80,4
Франція	4,8	1350	39,2	60,8
Канада	8,4	2400	49,1	56,9
Німеччина	3,9	4600	67,2	32,8
Великобританія	2,8	1500	70,1	26,5
Нідерланди	1,8	720	74,7	25,3
Гонконг	3,0	500	82,7	19,3
Люксембург	0,8	650	88,3	11,7
Швейцарія	2,9	1200	90,3	9,7

Джерело: складено авторами за [17]

ліджене, невизначене. Подібне сприйняття призводить до того, що реальні передумови підвищення ефективності інвестиційних портфельів унаслідок їх міжнародної диверсифікації ігнорують, і такі інвестори віддають перевагу інвестуванню на місцевих ринках. Останні є для інвесторів психологічно близькими, безпечними, зрозумілими, комфортними. Схильність до інвестування на місцевих ринках є притаманною більшою мірою приватним, а не інституційним інвесторам. Причиною цього виступає той факт, що інституційні інвестори мають професійний штат, який займається портфельним менеджментом. Вони добре обізнані з наявними теоріями та підходами, значно меншою мірою керуються емоціями. Приватні ж інвестори частіше перебувають під впливом ментальних чинників, що інкорпоровані до їхнього попиту на інвестиційні стратегії (портфелі). У такий спосіб вони й стримують інституційних інвесторів від інвестування за кордон. Сучасними науковцями проведено багато теоретичних досліджень та емпіричних тестів зазначеної схильності [20; 41; 43]. Біхевіористський підхід ураховує інші важливі причини, такі як інституційні бар'єри, податки й транзакційні витрати, необхідність хеджування ризику купівельної спроможності, реальна інформаційна асиметрія тощо. Варто зазначити, що поведінковий підхід найбільше наблизився до пояснення виникнення явища схильності до інвестування на місцевих ринках, але все ж таки не здатен повністю його обґрунтувати. Х. Леві, наприклад, досліджуючи цей феномен через призму інших поведінкових відхилень, доходить висновку, що ефект наговпу не може повністю пояснити причини існування схильності до інвестування на місцевих ринках [35].

М. Фідора, М. Фратцшер та Кр. Тіман доходять висновку, що близько 20% коливань у рівнях часток місцевих активів у портфелях різних країн пояснюються волатильністю реального валютного курсу [24]. За таких умов частка місцевих активів буде вищою для портфеля з активів із нижчою волатильністю доходності у місцевій валюті. Дослідники вказують, що частка місцевих активів буде вищою для портфеля з облігацій, аніж для портфеля з акцій, оскільки доходність облігацій менш волатильна, ніж доходність акцій.

Інша група вчених підходить до дослідження з позиції міжнародної моделі оцінювання капітальних активів (ICAPM), розглядаючи можливу роль ризиків. Й. Купер та Е. Капланіс вказують, що гіпотеза про доцільність місцевих інвестицій для хеджування від інфляції не підтверджується [16]. Своєю чергою, Н. Курдасьє та П. Гуріншас підтверджують, що міжнародний портфель з облігацій хеджує інвестора від ризиків реального валютного курсу, а місцеві акції здатні диверсифікувати нефінансові ризики для доходності [15].

У дослідженні ЄЦБ указується, що схильність до інвестування на місцевих ринках у країнах зони Євро значно нижча, ніж це вважалося [60]. Проблема полягає у методології вимірювання результативного показника. Якщо за основу походження інвестицій береться країна походження інвестора, а не місце реєстрації інвестиційного фонду, то показник схильності до інвестування на місцевих ринках виявляється втричі нижчим. Це пояснюється тим, що інвестори країн Зони євро вкладають більшу частину свого капіталу у фонди, зареєстровані у фінансових центрах, таких як Люксембург та Ірландія, що мають вищий ступінь міжнародної диверсифікації портфельів, аніж фонди, зареєстровані в інших країнах Зони євро [60]. Д. Шонмейкер і Т. Бош [48] вказують, що впровадження євро знизило рівень схильності до інвестування на місцевих ринках для портфельів облігацій, у результаті чого інвестори перевели

свої інвестиції з переважно внутрішніх ринків на ринки країн Зони євро. Автори стверджують, що членство країни в інтеграційному угрупованні відіграє важливу роль у прийнятті інвестиційних рішень [48]. А. Мартінс, досліджуючи існування схильності до інвестування на місцевих ринках у країнах ЄС через призму парадоксу Фельдштейна-Хоріоки, доводить, що внаслідок світової фінансової кризи 2008–2009 рр. рівень цього поведінкового відхилення у країнах ЄС зріс у період 2007–2020 рр. порівняно з періодом 1993–2007 рр. [39].

У роботі У. Боуза, Р. МакДональда та С. Цукаса наведено висновок про те, що рівень освіченості грає важливу роль у зниженні рівня схильності до інвестування на місцевих ринках, особливо для країн, що розвиваються, порівняно з розвинутими країнами [8]. Ф. Бранш у своїй роботі зазначає, що для США рівень фінансової освіченості домогосподарств також знижує частку активів місцевого ринку у портфелі [10]. Більше того, поради професійних інвестиційних консультантів не впливають на рішення домогосподарств щодо міжнародної диверсифікації [10]. Е. Чен у дослідженні, присвяченому складу портфеля соціально відповідальних інвесторів, дійшов висновку, що крім географічного чинника на схильність портфельних інвесторів до інвестування на місцевих ринках також впливає чинник етичних переконань [55].

П. Серку та Р. Ванпе висловили думку, що ані виключно інституційний підхід, ані біхевіористський не пояснюють повністю досліджуване явище [51]. Вони виявили, що ступінь схильності до інвестування на місцевих ринках значною мірою залежить від методу вимірювання. Окрім того, дослідники вказали, що за останні 20 років спостерігається стійка, помірна тенденція до підвищення рівня диверсифікації портфеля. К. Ардалан, досліджуючи вплив різноманітних чинників на прийняття інвестиційних рішень, доходить висновку, що жоден чинник не є виключним у своєму впливі на поведінку інвестора й казує, що теоретична модель з урахуванням усіх емпірично підтверджених чинників впливу буде надзвичайно складною [4]. У табл. 3 систематизовано чинники, які досліджено в наявних теоретичних публікаціях та емпіричних дослідженнях.

Різниця в очікуваннях та інформаційна асиметрія є одними з причин виникнення схильності до інвестування на місцевих ринках, скажімо, надмірно оптимістичне ставлення до можливостей внутрішнього ринку. Деякі інвестори переконані, що активи місцевого ринку мають вищу доходність і здатні краще захистити від інфляційних ризиків. Із протилежних міркувань інвестори негативно ставляться до зовнішніх ринків. Б. Флоренцен, досліджуючи рішення портфельних інвесторів, дійшов висновку, що 14% схильності до інвестування на місцевих ринках пояснюється інформаційними асиметріями та ступенем обізнаності з ринком. Дослідник також стверджує, що індивідуальні інвестори-іноземці, які нещодавно переїхали до нової країни, мають нижчу частку активів місцевого ринку у портфелі, однак зі збільшенням часу перебування у країні ця частка збільшується [25]. Окрім того, інвестори можуть ставитися до зовнішніх ринків як до більш ризикованих через відсутність інформації про такі ринки, що спонукає їх вкладати значну частину інвестицій в активи місцевого ринку. Інвестори охоче інвестують у фінансові активи, про які вони мають достатньо інформації. Будь-які невідомі для інвестора речі сприймаються як потенційно ризикові. М. Ляо зазначає, що рівень концентрації інвестицій та схильність до інвестування на місцевих ринках мають прямий зв'язок із доступністю інформації [37]. Отже, якщо інвестори не мають достатньо інформа-

## Чинники схильності до інвестування на місцевих ринках

Інституційні чинники	Компліментарні місцевим інвестиційним інструментам послуги або переваги; інституційно-правові обмеження на іноземне інвестування; обмеження на короткі продажі; неринкові сектори економіки; ступінь розвитку економіки; ступінь розвитку освітньої системи; ступінь розвитку ринків капіталу; ступінь захисту інвесторів; слабкі зовнішньоторговельні зв'язки; слабкі міграційні потоки; інші інституційні бар'єри.
Біхевіористські чинники	Очікування інвесторів щодо майбутньої дохідності; страх перед незнайомим; політичні та культурні бар'єри; відсутність спільної мови; інші поведінкові викривлення.
Транзакційні чинники	Інформаційні витрати; ризик реального обмінного курсу; ризики паритету купівельної спроможності; інші валютні ризики; податок на прибуток від іноземних інвестицій; податок на вивіз капіталу; асиметрія інформації; інші транзакційні витрати.
Інші чинники	Відсутність досвіду для оцінювання переваг міжнародної диверсифікації; політичні ризики; практики корпоративного управління; необхідність хеджування боргових фінансових інструментів; хеджування проти ризику інфляції; відсутність освіти у галузі фінансів; проблеми емпіричного тестування.

Джерело: складено авторами

ції про певний зовнішній ринок, вони просто не вкладатимуть у нього кошти. Більше того, навіть якщо відсутній валютний ризик, інвестори все одно розглядатимуть іноземні активи як більш ризикові, ніж активи місцевого ринку. Тому вони вважають за краще конструювати інвестиційний портфель зі значною часткою активів місцевого ринку. Якщо інвестор вирішить інвестувати в інструменти іноземного ринку, він буде вибирати відомі йому БНП, які, бажано, мають підрозділ у країні його резидентності, навіть у разі, коли такі БНП мають вищий рівень ризику і менший рівень дохідності за невідомі інвестору компанії. Л. Нг дослідила той факт, що менеджмент взаємних фондів віддають перевагу в інвестуванні тим компаніям, що мають представництва у країні інвестора, навіть якщо така компанія є менш відомою [31]. С. Бланк у своєму дослідженні знаходить підтвердження, що акції багатонаціональних підприємств із високим рівнем транснаціоналізації забезпечують вищий рівень диверсифікації для інвесторів [7]. Д. Шумахер у своєму дослідженні стосовно схильності до інвестування у місцеві акції підтверджує, що взаємні фонди віддають перевагу компаніям, які більше представлені на місцевому ринку інвестора [49]. Більше того, дослідження Дж. Корнаджа і К. Корнаджа виявило той факт, що навіть інформація про інвестиційні продукти, якою користуються інвестори, також може бути деформована схильністю до інвестування на місцевих ринках. Дослідники виявили, що на кредитний рейтинг цінного паперу впливають країни походження емітента та кредитного аналітика [18].

Щодо стандартів фінансової звітності М. Бредшоу, досліджуючи ставлення інституційних інвесторів у США до компаній в інших країнах, робить висновок, що якщо компанія, яка не є резидентом США, має високий рівень застосування американських стандартів фінансової звітності, то американські інвестори більше інвестують у таку компанію. Отже, це призводить до збільшення міжнародної диверсифікації портфеля та скорочення частки портфеля в активах місцевого ринку. Запровадження американських стандартів фінансової звітності сприяє скороченню витрат на обробку та аналіз інформації про стан компанії для потенційних інвесторів. Окрім того, інвестори відчують себе більш упевнено та зручно, коли працюють із відомими їм стандартами [9]. А. Ахерн також стверджує, що одним із чинників існування інформаційної асиметрії та інформаційних витрат є стандарти фінансової звітності [3]. Він доводить, що для компаній можливо скоротити інформаційні витрати та частково усунути цю асиметрію для інвесторів шляхом лістингу своїх акцій на іноземних біржах. У дослідженні наводяться такі емпі-

ричні дані: акції лише 18% німецьких компаній пройшли лістинг на фондових біржах США, тоді як цей показник становить 81% для нідерландських компаній. А. Ахерн вважає цей факт однією із можливих причин того, чому у складі інвестиційного портфеля американських інвесторів акцій німецьких компаній менше, ніж акцій компаній із Нідерландів. Слід зазначити, що така особливість акцій нідерландських компаній також пов'язана з тим, що Нідерланди виступають великим офшорним фінансовим центром, чий можливості для структуризації бізнес-процесів є привабливими для багатьох багатонаціональних підприємств. А. Ахерн також вважає, що якби акції усіх компаній світу пройшли лістинг на фондових біржах США, то вдалося би значно скоротити явище схильності до інвестування на місцевих ринках. Р. Аггарвал указує на те, що на рішення інвесторів про склад портфелів взаємних фондів США впливають, зокрема, декілька чинників, пов'язаних зі стандартами фінансової звітності, а саме стандарти бухгалтерського обліку, забезпечення прав акціонерів та правова система [2].

На нетоварний сектор економіки припадає близько 60% від сукупного споживання. Наявність такої форми споживання змушує інвесторів вкладати значну частку портфеля в активи місцевого ринку. Таким чином, інвестор хеджує ризики, пов'язані з нетоварним сектором, шляхом інвестування у місцевий товарний сектор. Іншими словами, інвестор убачає, що краще інвестувати у місцеві активи, оскільки існує негативна кореляція між товарним і нетоварним секторами. Однак дослідження М. Бакстера та У. Джермана [6] не підтвердило, що нетоварний сектор економіки є причиною схильності до інвестування на місцевих ринках.

На рис. 2 можна побачити, що схильність до інвестування на місцевих ринках залежить від обсягу інвестицій. Чим більшими є капіталовкладення, тим більшим є ступінь міжнародної диверсифікації інвестиційного портфеля. Наприклад, для інвестицій менше 20 тис. дол. США рівень міжнародної диверсифікації становить лише 1%, тоді як для інвестицій від 100 тис. дол. США рівень міжнародної диверсифікації перевищує 8% [32]. Зазначена тенденція може пояснюватися декількома чинниками. Зазвичай чим більшими є обсяги інвестованих коштів та досвід інвестора, тим більше він використовує міжнародну диверсифікацію портфеля.

Одна з причин існування схильності до інвестування на місцевих ринках полягає у тому, що інвестори таким чином захищають себе від інфляційних ризиків. Однак не існує досліджень, які б однозначно підтверджували тісний взаємозв'язок між дохідністю цінних паперів та

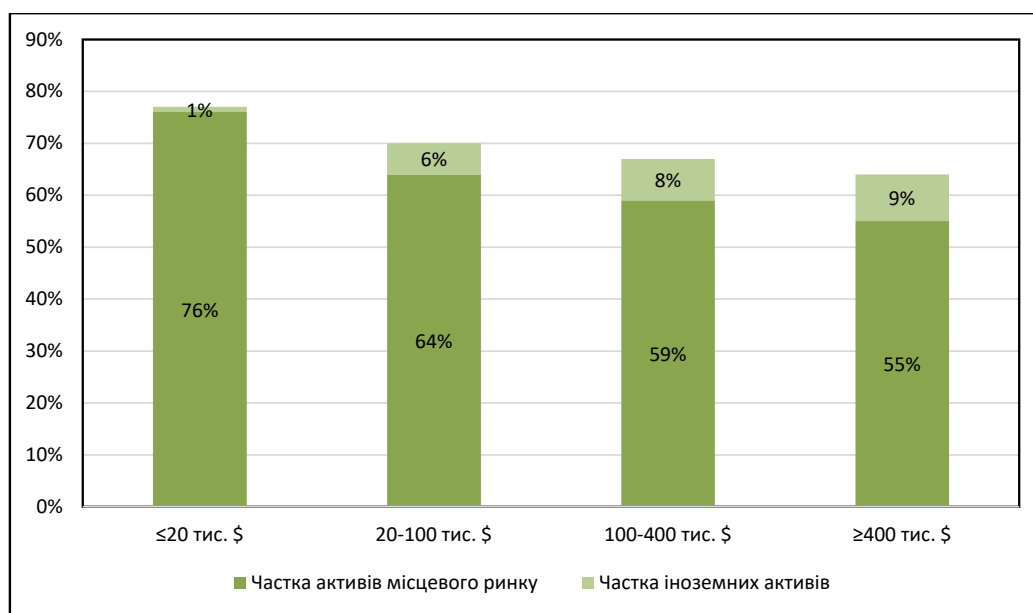


Рис. 2. Вплив обсягу інвестицій на схильність до інвестування на місцевих ринках

Джерело: складено за [32]

рівнем інфляції. Більшою мірою інвестори намагаються хеджувати вартість свого майна, а не загальну інфляцію. Оскільки цінні папери на місцевих ринках корелюють із вартістю майна інвестора, то інвестори віддають перевагу інвестуванню у місцеві активи. Однак ця гіпотеза не є емпірично доведеною [16].

Іншим можливим поясненням схильності до інвестування на місцевих ринках є транзакційні витрати, пов'язані з інвестуванням за кордон. Такі витрати більшою мірою складаються з податків, наприклад податку на вивезений капітал чи податку на прибутки від іноземних інвестицій, та інших транзакційних витрат. Ш. МакДауел, досліджуючи вплив податків на частку інструментів місцевого ринку у портфелі, доходить висновку, що різниця у ставках податку пояснює від 7% до 11% рівня схильності до інвестування на місцевих ринках [40]. К. Сіалм у роботі, присвяченій портфелям хедж-фондів, виявив, що завдяки схильності фондів до інвестування у місцеві хедж-фонди їхні фінансові показники є кращими [52]. Однак таке поведінкове відхилення сприяє сегментації ринку та дестабілізує базові хедж-фонди.

Низка вчених одним із чинників схильності до інвестування на місцевих ринках виділяють контроль над рухом капіталу. Хоча за останні десятиліття відбулася значна лібералізація транскордонного руху капіталу, деякі держави все ще обмежують іноземні інвестиції в акціонерний капітал та вивіз капіталу. Така політика значно впливає на структуру інвестиційних портфелів. Коли держава вводить контроль над рухом капіталом, це створює перешкоди для місцевих або іноземних інвесторів, тому рівень схильності до інвестування на місцевих ринках у таких державах буде вищий.

Ступінь розвитку фінансових ринків чинить суттєвий вплив на досліджувану схильність. За інших рівних умов інвестори, як правило, інвестують у країни з більш розвинутими ринками капіталу, які мають вищий ступінь ліквідності та нижчі транзакційні витрати. Л. Нг доводить, що зниження рівня схильності до інвестування на місцевих ринках у певній країні може допомогти знизити рівень сегментації та вартості капіталу [34]. Автор зазначає, що

незважаючи на політику лібералізації потоків капіталу у країнах, що розвиваються, частка місцевих активів у їхніх інвестиційних портфелях залишається доволі високою. Автор пропонує країнам, що розвиваються, заохочувати інвесторів вкладати капітал в іноземні активи та просувати переваги міжнародної диверсифікації серед місцевих інвесторів. Важливим чинником міжнародної диверсифікації виступає також розмір ринку відповідної країни, оскільки стимулює ліквідність ринку та диверсифікацію ризиків. Інвестори з країн із розвинутими ринками схильні інвестувати кошти у фінансові інструменти ринків, на які припадає значна частка світової капіталізації. Як наслідок, збільшення розмірів внутрішнього ринку країни сприяє її міжнародній диверсифікації [13].

Практика корпоративного управління – ще один чинник впливу на схильність до інвестування на місцевих ринках. Одним з інституційних чинників її існування виступає корпоративне управління компанією. М. Дальквіст наводить такі дані: у 51 країні світу 32% акцій компаній узагалі не торгуються на ринку, а тому ці акції є недоступними для портфельних інвесторів [19]. Володіння такими компаніями звичай здійснюється обмеженою кількістю приватних акціонерів (наприклад, членів однієї родини). У деяких країнах відсоток зазначених компаній є нижчим, як, приміром, у США або Канаді. Отже, М. Дальквіст робить висновок, що інвестори з об'єктивних причин не здатні володіти портфелем світового ринку, який існує за умови, що всі акції у світі є доступними на фондовому ринку (free float). Навіть якщо інвестори прагнули б володіти таким портфелем, незалежно від їх схильності до інвестування на місцевих ринках, це не є повністю можливим. Особливість цього чинника частково пояснює, на думку М. Дальквіста, чому у США порівняно з деякими іншими країнами схильність до інвестування на місцевих ринках є нижчою [19]. А. Мішра, досліджуючи вплив інституційної якості на корпоративне управління, доходить схожих висновків. Він доводить існування позитивної кореляції між інституційною якістю та схильністю до інвестування на місцевих ринках і стверджує, що високопрофесійне корпоративне управління призво-

дить до зниження цієї схильності [41]. Якщо у компанії постерігається низька якість корпоративного управління, то інвестори менш схильні інвестувати у подібні компанії та більш схильні до інвестицій на внутрішніх фінансових ринках країни своєї приналежності.

Інвестори також більш схильні інвестувати кошти у ринки країн із розвинутою правовою системою. Зазвичай у країнах із розвинутими фінансовими ринками існує розвинута правова система. Інвестори беруть до уваги такі характеристики: тип правової системи, верховенство права, стандарти бухгалтерського обліку та аудиту, ступінь захисту прав міноритарних акціонерів, ризики експропріації, ефективність судової системи та ін.

**Висновки.** Концепція міжнародної диверсифікації є одним із фундаментальних складників сучасної теорії міжнародного портфельного інвестування. Переваги міжнародної диверсифікації, такі як зниження ризику портфеля або підвищення дохідності не викликають сумнівів у дослідників. Це призводить до підвищення ефективності інвестиційних портфелів. Однак інвестори не використовують переваги міжнародної диверсифікації повною мірою, як це передбачає теорія. Фактичний склад більшості інвестиційних портфелів містить значну частку цінних паперів місцевих ринків. Така суперечність виникає переважно через існування так званої схильності до інвес-

тування на місцевих ринках. Вона, зокрема, призводить до того, що моделі міжнародної диверсифікації ставлять під сумнів, але внаслідок великої кількості проведених емпіричних тестів виявлено, що основною причиною низького рівня міжнародної диверсифікації є не теоретичні недоліки моделей, а рішення окремих інвесторів.

Для деяких країн частка місцевих активів у портфелях інвесторів залишається доволі значною, однак учені відзначають стійкий помірний тренд до збільшення рівня міжнародної диверсифікації інвестиційних портфелів у світі, який був перерваний світовою фінансовою кризою 2008–2009 рр.

Попри численні дослідження як теоретичного, так і емпіричного плану учені так і не змогли остаточно відповісти на питання про причини схильності до інвестування на місцевих ринках. Обгрунтовано багато різних припущень, хоча подекуди напрям впливу окремих чинників трактується у протилежному напрямі. У цілому ж наявні чинники формування досліджуваної схильності можна згрупувати в чотири категорії: інституційні чинники, біхевіористські чинники, транзакційні чинники та група інших чинників. Ми віддаємо перевагу у поясненні причин схильності до інвестування на місцевих ринках біхевіористським чинникам, які отримують дедалі потужнішу емпіричну підтримку.

#### Список використаних джерел:

1. Дзюба П. Бігевіоризм: еволюція та місце в теорії міжнародного портфельного інвестування. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2019. № 6. С. 89–104.
2. Aggarwal R., Klapper L., Wyszocki P.D. Portfolio preferences of foreign institutional investors. *Journal of Banking & Finance*. 2005. Т. 29. № 12. С. 2919–2946.
3. Ahearne A.G., Grier W.L., Warnock F.E. Information costs and home bias: an analysis of US holdings of foreign equities. *Journal of international economics*. 2004. Т. 62. № 2. С. 313–336.
4. Ardalán K. Equity home bias: A review essay. *Journal of Economic Surveys*. 2019. Vol. 33. № 3. P. 949–967.
5. Baltzer M., Stolper O., Walter A. Is local bias a cross-border phenomenon? Evidence from individual investors' international asset allocation. *Journal of Banking & Finance*. 2013. Т. 37. № 8. С. 2823–2835.
6. Baxter M., Jermann U.J. The international diversification puzzle is worse than you think. *National Bureau of Economic Research*. 1995. № w5019.
7. Blank S., Hoffmann M., Roth M.A. Foreign direct investment and the equity home bias puzzle. 2020.
8. Bose U., MacDonald R., Tsoukas S. Education and the local equity bias around the world. *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*. 2015. Vol. 39. P. 65–88.
9. Bradshaw M.T., Bushee B.J., Miller G.S. Accounting choice, home bias, and US investment in non – US firms. *Journal of Accounting Research*. 2004. Т. 42. № 5. С. 795–841.
10. Bransch F. Financial Literacy and Home Bias in Household Investments. Available at: SSRN 3596746, 2020.
11. Chan K., Covrig V., Ng L. What determines the domestic bias and foreign bias? Evidence from mutual fund equity allocations worldwide. *The Journal of Finance*. 2005. Vol. 60. № 3. P. 1495–1534.
12. Chiou W.J.P., Lee A.C., Chang C.C. A. Do investors still benefit from international diversification with investment constraints? *The Quarterly Review of Economics and Finance*. 2009. Т. 49. № 2. С. 448–483.
13. Chniguir M., Kefi M., Henchiri J. The determinants of home bias in stock portfolio: An emerging and developed markets study. arXiv preprint arXiv:1804.05103. 2018.
14. Coeurdacier N. Home bias in open economy financial macroeconomics. *Journal of Economic Literature*. 2013. № 1. P. 45–67.
15. Coeurdacier N., Gourinchas P.O. When bonds matter: Home bias in goods and assets. *Journal of Monetary Economics*. 2016. Vol. 82. P. 119–137.
16. Cooper I., Kaplanis E. Home bias in equity portfolios, inflation hedging, and international capital market equilibrium. *The Review of Financial Studies*. 1994. Vol. 7. № 1. P. 45–60.
17. Coordinated Portfolio Investment Survey. – International Monetary Fund. URL: <http://www.imf.org/external/np/sta/pi/cpis.htm> (дата звернення: 19.09.2020).
18. Cornaggia J.N., Cornaggia K.J., Israelsen R.D. Where the heart is: information production and the home bias. *Management Science*. 2020.
19. Dahlquist M. et al. Corporate governance and the home bias. *Journal of financial and quantitative analysis*. 2003. С. 87–110.
20. Daly K., Vo X.V. The Determinants of Home Bias Puzzle in Equity Portfolio Investment in Australia. *International Review of Financial Analysis*. 2013. Vol. 27. P. 34–42.
21. Daude C., Fratzscher M. The pecking order of cross-border investment. *Journal of International Economics*. 2008. Vol. 74. № 1. P. 94–119.
22. Dvořák T. Do domestic investors have an information advantage? Evidence from Indonesia. *The Journal of Finance*. 2005. Vol. 60. № 2. P. 817–839.
23. Edwards J. et al. (ed.). Recent developments in corporate finance. Cambridge University Press, 1986.

24. Fidora M., Fratzscher M., Thimann C. Home bias in global bond and equity markets: the role of real exchange rate volatility. *Journal of International Money and Finance*. 2007. Vol. 26. № 4. P. 631–655.
25. Florentsen B. et al. Turning Local: Home-bias dynamics of relocating foreigners. *Journal of Empirical Finance*. 2020. Vol. 58. P. 436–452.
26. French K.R., Poterba J.M. Investor diversification and international equity markets. *National Bureau of Economic Research*. 1991. № w3609.
27. Gaar E., Scherer D., Schiereck D. The home bias and the local bias: A survey. *Management Review Quarterly*. 2020. P. 1–37.
28. Grauer F.L.A., Litzberger R.H., Stehle R.E. Sharing rules and equilibrium in an international capital market under uncertainty. *Journal of Financial Economics*. 1976. Vol. 3. № 3. P. 233–256.
29. Hu C. Industrial specialization matters: A new angle on equity home Bias. *Journal of International Economics*. 2020. T. 126. C. 103354.
30. Hughes P. Home Bias in Greater Resolution – A Sectoral Analysis of Home Bias in the Euro Area : дис. Dublin, National College of Ireland, 2020.
31. Ke D., Ng L., Wang Q. Home bias in foreign investment decisions. *Journal of International Business Studies*. 2010. Vol. 41. № 6. P. 960–979.
32. Keep Home Bias Out. SigFig Wealth Management, LLC. URL: <https://www.cambridgesavings.com/learning/investing/keep-home-bias-out>
33. Kim K., Kim S.H. Explaining equity home bias using hedging motives against real exchange rate and wage risks. *International Review of Economics & Finance*. 2021. T. 73. C. 30–43.
34. Lau S.T., Ng L., Zhang B. The world price of home bias. *Journal of Financial Economics*. 2010. Vol. 97. № 2. P. 191–217.
35. Levy H. The Investment Home Bias with Peer Effect. *Journal of Risk and Financial Management*. 2020. T. 13. № 5. C. 94.
36. Levy H., Sarnat M. International diversification of investment portfolios. *The American Economic Review*. 1970. Vol. 60. № 4. P. 668–675.
37. Liao M.H., Kuo W.L., Chan Y.L. Investment Concentration and Home Bias. International Conference on Innovative Mobile and Internet Services in Ubiquitous Computing. Springer, Cham, 2020. P. 573–578.
38. Lin M., Viswanathan S. Home bias in online investments: An empirical study of an online crowdfunding market. *Management Science*. 2016. Vol. 62. № 5. P. 1393–1414.
39. Martins A. et al. Investment Home Bias in the European Union. *ISEG-Lisbon School of Economics and Management, REM, Universidade de Lisboa*. 2020. № 2020/0139.
40. McDowell S., Lee J.B., Marsden A. The potential effect of taxes on the equity home bias in New Zealand PIEs. *Pacific-Basin Finance Journal*. 2020. Vol. 62.
41. Mishra A.V. Measures of Equity Home Bias Puzzle. *Journal of Empirical Finance*. 2015. Vol. 34. P. 293–312.
42. MSCIindexes.MSCIWorldIndex.MorganStanleyCapitalInternational. URL: <https://www.msci.com/documents/10199/149ed7bc-316e-4b4c-8ea4-43fcb5bd6523>
43. Mukherjee R., Paul S., Shankar S. Equity Home Bias – A Global Perspective from the Shrunk Frontier. *Economic Analysis and Policy*. 2018. Vol. 57. P. 9–21.
44. Muradoglu Y.G., Levis M., Vasileva K. «Near-Home Bias» in Foreign Direct Investments. Available at: SSRN 1359168. 2010.
45. Narayan S., Rehman M.U. Can home-biased investors diversify interregionally in the long run? *Economic Modelling*. 2021. T. 97. C. 167–181.
46. Odier P., Solnik B. Lessons for international asset allocation. *Financial Analysts Journal*. 1993. T. 49. № 2. P. 63–77.
47. Pool V.K., Stoffman N., Yonker S.E. No place like home: Familiarity in mutual fund manager portfolio choice. *The Review of Financial Studies*. 2012. T. 25. № 8. P. 2563–2599.
48. Schoenmaker D., Bosch T. Is the home bias in equities and bonds declining in Europe? *Investment Management and Financial Innovations*. 2008. Vol. 5. P. 90–102.
49. Schumacher D. Home bias abroad: Domestic industries and foreign portfolio choice. *The Review of Financial Studies*. 2018. Vol. 31. № 5. P. 1654–1706.
50. Sercu P. A generalisation of the international asset pricing model. *DTEW Research Report 8002*. 1980.
51. Sercu P., Vanpee R. Home bias in international equity portfolios: A review. Available at: SSRN 1025806, 2007.
52. Sialm C., Sun Z., Zheng L. Home bias and local contagion: evidence from funds of hedge funds. *The Review of Financial Studies*. 2020. Vol. 33. № 10. P. 4771–4810.
53. Solnik B.H. An equilibrium model of the international capital market. *Journal of economic theory*. 1974. Vol. 8. № 4. P. 500–524.
54. Solnik B.H. Why not diversify internationally rather than domestically? *Financial analysts journal*. 1974. Vol. 30. № 4. P. 48–54.
55. Te Chen E., Nainggolan Y.A. Distance bias of socially responsible investment. *Social Responsibility Journal*. 2018.
56. Tesar L.L. et al. Home bias and the globalization of securities markets. 1992.
57. Tesar L.L., Werner I.M. Home bias and high turnover. *Journal of international money and finance*. 1995. Vol. 14. № 4. P. 467–492.
58. Valchev R. et al. Dynamic information acquisition and home bias in portfolios. Society for Economic Dynamics, 2017. № 1486.
59. Viceira L.M., Wang Z.K. Global portfolio diversification for long-horizon investors. *National Bureau of Economic Research*. 2018. № w24646.
60. Vivar L.M., Lambert C., Wedow M., Giuzio M. Is the home bias biased? New evidence from the investment fund sector. Financial Integration and Structure in the Euro Area. ECB Publications, 2020.
61. Warnock F.E., Cai F. International diversification at home and abroad. *International Finance Discussion Paper*. 2004. № 793.

#### References:

1. Dziuba, P. (2019). Bihevoryzm: evolutsiya ta mistse v teorii mizhnarodnoho portfelnoho investuvannya [Behaviorism: evolution and place in international portfolio investing theory]. *Zovnishnya torhivlya: ekonomika, finansy, pravo*, 6, 89–104.
2. Aggarwal, R., Klapper, L., & Wysocki, P. D. (2005). Portfolio preferences of foreign institutional investors. *Journal of Banking & Finance*, 29(12), 2919–2946.



3. Ahearne, A.G., Grier, W.L., & Warnock, F.E. (2004). Information costs and home bias: an analysis of US holdings of foreign equities. *Journal of international economics*, 62(2), 313–336.
4. Ardalán, K. (2019). Equity home bias: A review essay. *Journal of Economic Surveys*, 33(3), 949–967.
5. Baltzer, M., Stolper, O., & Walter, A. (2013). Is local bias a cross-border phenomenon? Evidence from individual investors' international asset allocation. *Journal of Banking & Finance*, 37(8), 2823–2835.
6. Baxter, M., & Jermann, U.J. (1995). The international diversification puzzle is worse than you think (No. w5019). *National Bureau of Economic Research*.
7. Blank, S., Hoffmann, M., & Roth, M.A. (2020). Foreign direct investment and the equity home bias puzzle.
8. Bose, U., MacDonald, R., & Tsoukas, S. (2015). Education and the local equity bias around the world. *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 39, 65–88.
9. Bradshaw, M.T., Bushee, B.J., & Miller, G.S. (2004). Accounting choice, home bias, and US investment in non-US firms. *Journal of Accounting Research*, 42(5), 795–841.
10. Bransch, F. (2020). Financial Literacy and Home Bias in Household Investments. Available at: SSRN 3596746
11. Chan, K., Covrig, V., & Ng, L. (2005). What determines the domestic bias and foreign bias? Evidence from mutual fund equity allocations worldwide. *The Journal of Finance*, 60(3), 1495–1534.
12. Chiou, W.J.P., Lee, A.C., & Chang, C.C.A. (2009). Do investors still benefit from international diversification with investment constraints?. *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 49(2), 448–483.
13. Chniguir, M., Kefi, M., & Henchiri, J. (2018). The determinants of home bias in stock portfolio: An emerging and developed markets study. *arXiv preprint arXiv:1804.05103*.
14. Coeurdacier, N., & Gourinchas, P.O. (2016). When bonds matter: Home bias in goods and assets. *Journal of Monetary Economics*, 82, 119–137.
15. Coeurdacier, N., & Rey, H. (2013). Home bias in open economy financial macroeconomics. *Journal of Economic Literature*, 51(1), 63–115.
16. Cooper, I., & Kaplanis, E. (1994). Home bias in equity portfolios, inflation hedging, and international capital market equilibrium. *The Review of Financial Studies*, 7(1), 45–60.
17. Coordinated Portfolio Investment Survey. International Monetary Fund.
18. Cornaggia, J.N., Cornaggia, K.J., & Israelsen, R.D. (2020). Where the heart is: information production and the home bias. *Management Science*.
19. Dahlquist, M., Pinkowitz, L., Stulz, R.M., & Williamson, R. (2003). Corporate governance and the home bias. *Journal of financial and quantitative analysis*, 87–110.
20. Daly, K., & Vo, X.V. (2013). The determinants of home bias puzzle in equity portfolio investment in Australia. *International Review of Financial Analysis*, 27, 34–42.
21. Daude, C., & Fratzscher, M. (2008). The pecking order of cross-border investment. *Journal of International Economics*, 74(1), 94–119.
22. Dvořák, T. (2005). Do domestic investors have an information advantage? Evidence from Indonesia. *The Journal of Finance*, 60(2), 817–839.
23. Edwards, J., Franks, J., Mayer, C., & Schaefer, S. (Eds.). (1986). Recent developments in corporate finance. Cambridge University Press.
24. Fidora, M., Fratzscher, M., & Thimann, C. (2007). Home bias in global bond and equity markets: the role of real exchange rate volatility. *Journal of International Money and Finance*, 26(4), 631–655.
25. Florentsen, B., Nielsson, U., Raahauge, P., & Rangvid, J. (2020). Turning Local: Home-bias dynamics of relocating foreigners. *Journal of Empirical Finance*, 58, 436–452.
26. French, K.R., & Poterba, J.M. (1991). Investor diversification and international equity markets (No. w3609). *National Bureau of Economic Research*.
27. Gaar, E., Scherer, D., & Schiereck, D. (2020). The home bias and the local bias: A survey. *Management Review Quarterly*, 1–37.
28. Grauer, F.L., Litzenberger, R.H., & Stehle, R.E. (1976). Sharing rules and equilibrium in an international capital market under uncertainty. *Journal of Financial Economics*, 3(3), 233–256.
29. Hu, C. (2020). Industrial specialization matters: A new angle on equity home Bias. *Journal of International Economics*, 126, 103354.
30. Hughes, P. (2020). *Home Bias in Greater Resolution – A Sectoral Analysis of Home Bias in the Euro Area* (Doctoral dissertation, Dublin, National College of Ireland).
31. Ke, D., Ng, L., & Wang, Q. (2010). Home bias in foreign investment decisions. *Journal of International Business Studies*, 41(6), 960–979.
32. Keep Home Bias Out. SigFig Wealth Management, LLC. URL: <https://www.cambridgesavings.com/learning/investing/keep-home-bias-out>
33. Kim, K., & Kim, S.H. (2021). Explaining equity home bias using hedging motives against real exchange rate and wage risks. *International Review of Economics & Finance*, 73, 30–43.
34. Lau, S.T., Ng, L., & Zhang, B. (2010). The world price of home bias. *Journal of Financial Economics*, 97(2), 191–217.
35. Levy, H. (2020). The Investment Home Bias with Peer Effect. *Journal of Risk and Financial Management*, 13(5), 94.
36. Levy, H., & Sarnat, M. (1970). International diversification of investment portfolios. *The American Economic Review*, 60(4), 668–675.
37. Liao, M.H., Kuo, W.L., & Chan, Y.L. (2020, July). Investment Concentration and Home Bias. In International Conference on Innovative Mobile and Internet Services in Ubiquitous Computing (pp. 573–578). Springer, Cham.
38. Lin, M., & Viswanathan, S. (2016). Home bias in online investments: An empirical study of an online crowdfunding market. *Management Science*, 62(5), 1393–1414.
39. Martins, A. (2020). *Investment Home Bias in the European Union* (No. 2020/0139). ISEG-Lisbon School of Economics and Management, REM, Universidade de Lisboa.
40. McDowell, S., Lee, J.B., & Marsden, A. (2020). The potential effect of taxes on the equity home bias in New Zealand PIEs. *Pacific-Basin Finance Journal*, 62, 101375.
41. Mishra, A.V. (2015). Measures of equity home bias puzzle. *Journal of Empirical Finance*, 34, 293–312.
42. MSCI indexes. MSCI World Index. Morgan Stanley Capital International. URL: <https://www.msci.com/documents/10199/149ed-7bc-316e-4b4c-8ea4-43fcb5bd6523>
43. Mukherjee, R., Paul, S., & Shankar, S. (2018). Equity home bias – A global perspective from the shrunk frontier. *Economic Analysis and Policy*, 57, 9–21.

44. Muradoglu, Y.G., Levis, M., & Vasileva, K. (2010). 'Near-Home Bias' in Foreign Direct Investments. Available at: SSRN 1359168
45. Narayan, S., & Rehman, M.U. (2021). Can home-biased investors diversify interregionally in the long run? *Economic Modelling*, 97, 167–181.
46. Odier, P., & Solnik, B. (1993). Lessons for international asset allocation. *Financial Analysts Journal*, 49(2), 63–77.
47. Pool, V.K., Stoffman, N., & Yonker, S.E. (2012). No place like home: Familiarity in mutual fund manager portfolio choice. *The Review of Financial Studies*, 25(8), 2563–2599.
48. Schoenmaker, D., & Bosch, T. (2008). Is the home bias in equities and bonds declining in Europe? *Investment Management and Financial Innovations*, 5, 90–102.
49. Schumacher, D. (2018). Home bias abroad: Domestic industries and foreign portfolio choice. *The Review of Financial Studies*, 31(5), 1654–1706.
50. Sercu, P. (1980). A generalisation of the international asset pricing model. *DTEW Research Report 8002*.
51. Sercu, P., & Vanpee, R. (2007). Home bias in international equity portfolios: A review. Available at: SSRN 1025806
52. Sialm, C., Sun, Z., & Zheng, L. (2020). Home bias and local contagion: evidence from funds of hedge funds. *The Review of Financial Studies*, 33(10), 4771–4810.
53. Solnik, B.H. (1974). An equilibrium model of the international capital market. *Journal of economic theory*, 8(4), 500–524.
54. Solnik, B.H. (1974). Why not diversify internationally rather than domestically? *Financial analysts journal*, 30(4), 48–54.
55. Te Chen, E., & Nainggolan, Y.A. (2018). Distance bias of socially responsible investment. *Social Responsibility Journal*.
56. Tesar, L.L., & Werner, I.M. (1992). Home bias and the globalization of securities markets.
57. Tesar, L.L., & Werner, I.M. (1995). Home bias and high turnover. *Journal of international money and finance*, 14(4), 467–492.
58. Valchev, R. (2017, January). Dynamic information acquisition and home bias in portfolios. In 2017 Meeting Papers (No. 1486). *Society for Economic Dynamics*.
59. Viceira, L.M., & Wang, Z.K. (2018). *Global portfolio diversification for long-horizon investors* (No. w24646). National Bureau of Economic Research.
60. Vivar L.M., Lambert C., Wedow M., Giuzio M. (2020). Is the home bias biased? New evidence from the investment fund sector. *Financial Integration and Structure in the Euro Area*. ECB Publications.
61. Warnock, F.E., & Cai, F. (2004). International diversification at home and abroad. *International Finance Discussion Paper*, (793).

### ПОВЕДЕНЧЕСКИЕ ОТКЛОНЕНИЯ В ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЯХ: НА ПРИМЕРЕ СКЛОННОСТИ К ИНВЕСТИРОВАНИЮ НА МЕСТНЫХ РЫНКАХ

**Аннотация.** Определено место склонности к инвестированию на местных рынках в современной парадигме международного портфельного инвестирования. Идентифицированы противоречия между теорией и практикой международного портфельного инвестирования, возникающие вследствие такой склонности. Определены основные преимущества международной диверсификации инвестиционного портфеля в разрезе соотношения «доходность – риск». Выделены основные экономико-математические выражения склонности к инвестированию на местных рынках в форме индексов. Исследована склонность к инвестированию на близких рынках. Исследованы уровни склонности к инвестированию на местных рынках для различных групп стран с различным уровнем экономического развития. Определены преимущества международной диверсификации на основе группы индексов MSCI. Проведён сравнительный анализ портфелей ряда стран в активах иностранных и местных рынков. Определены подходы к анализу факторов возникновения склонности к инвестированию на местных рынках и проанализированы их основные преимущества и недостатки. Исследовано влияние информационной асимметрии, стандартов финансовой отчётности, нетоварного сектора экономики, объёмов инвестиций, инфляции, транзакционных издержек, институциональных факторов на уровень международной диверсификации инвестиционного портфеля. Предложен новый подход к систематизации факторов склонности к инвестированию на местных рынках путём их группировки на институциональные, поведенческие, транзакционные и другие факторы.

**Ключевые слова:** международное портфельное инвестирование, международный инвестиционный менеджмент, международный инвестиционный портфель, поведенческие финансы, поведенческие отклонения, склонность к инвестированию на местных рынках.

### BEHAVIORAL BIASES IN INVESTMENT DECISIONS: HOME BIAS CASE

**Summary.** The place of home bias in the modern paradigm of international portfolio investing is determined. The differences between theory and practice of international portfolio investing resulting from such a bias are identified. Main advantages of international diversification of investment portfolios in terms of performance-risk ratio are defined. It is determined that the growing level of financial markets globalization accompanied by the increase in correlation of returns of financial assets have not affected the benefits of international diversification. The primary problems in determining the reasons for home bias are identified. The main economic and mathematical formalization of home bias in the form of indexes is distinguished. The local bias is investigated. It is revealed that local bias is not limited to national borders. It is determined that home bias is negatively correlated with the wealth of an investor. The extent of home bias for particular groups of countries according to their level of economic development is investigated. It is determined that the highest level of home bias is observed in several developed markets, including China, Japan, the USA, and France, while Luxembourg, the Netherlands, and Switzerland have the highest level of international diversification. The benefits of international diversification based on the MSCI indexes are determined. It is revealed that the benefits from international diversification through emerging markets are higher than those of developed markets. A comparative analysis of portfolios of several countries in the instruments of foreign and local markets is carried out. It is determined that the Great Recession of 2007–2008 promoted the increase in the level of home bias but since 2013 the global level of international diversification has been increasing. Approaches to the analysis of factors of presence of home bias are determined and their main advantages and disadvantages are analyzed based on comparative analysis. The impact of asymmetry of information, financial reporting standards, non-tradable sector of the economy, volumes of investment, inflation, transaction costs, institutional factors on the level of international diversification of the investment portfolio is investigated. A new approach to systematization of factors of home bias through their clustering for institutional, behavioral, transaction and other factors is suggested.

**Key words:** behavioral finance, behavioral biases, home bias, international investment management, international investment portfolio.

**Дропа Я. Б.**

*доктор економічних наук, професор,  
професор кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту  
Львівського національного університету імені Івана Франка*

**Тесля С. М.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту  
Львівського національного університету імені Івана Франка*

**Піхоцька М. Р.**

*аспірант кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту  
Львівського національного університету імені Івана Франка*

**Dropa Yaroslav**

*Doctor of Economic Sciences, Professor,  
Professor of the Department of Finance, Money Circulation and Credit  
Ivan Franko National University of Lviv*

**Teslya Sofiya**

*PhD, Associate Professor,  
Associate Professor of the Department of Finance, Money Circulation and Credit  
Ivan Franko National University of Lviv*

**Pikhotska Maria**

*Postgraduate Student of the Department of Finance, Money Circulation and Credit  
Ivan Franko National University of Lviv*

## РОЗВИТОК СИСТЕМИ ФІНАНСОВОГО МОНІТОРИНГУ ЯК СКЛАДОВОЇ ЧАСТИНИ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОГО КОНТРОЛЮ Й БЕЗПЕКИ В УКРАЇНІ

**Анотація.** У статті розкрито сутність, завдання, функції та роль фінансового моніторингу у поліпшенні результативності контролю й забезпеченні економічної безпеки. Охарактеризовано законодавчу базу формування фінансового моніторингу в Україні, запропоновано напрями його вдосконалення з урахуванням іноземного досвіду. Проаналізовано ефективність функціонування національної системи оцінки ризиків, яка безпосередньо залежить від результативної співпраці суб'єктів державного фінансового моніторингу, суб'єктів первинного фінансового моніторингу, правоохоронних органів та нефінансових установ. Аргументовано, що з метою збереження і розвитку ринкових принципів функціонування фінансової системи та посилення державного фінансового контролю в країні необхідно є розбудова цілісної системи фінансового моніторингу як важливого чинника підвищення рівня національної безпеки в Україні.

**Ключові слова:** фінансовий моніторинг, ризико-орієнтований підхід, банківська система, фінансові операції, фінансові розслідування, суб'єкти первинного фінансового моніторингу, фондовий ринок, державний фінансовий контроль.

**Вступ та постановка проблеми.** В умовах посилення впливу глобалізаційних процесів, інтеграції вітчизняного фінансового ринку у міжнародний фінансовий простір упровадження фінансових інновацій, зростання шахрайства у фінансовій сфері країни, легалізація коштів, отриманих злочинним шляхом, зумовлюють необхідність ухвалення кардинальних рішень та проведення дієвих реформ у фінансовому секторі національної економіки. Як свідчить досвід розвинених держав, дієвим методом боротьби з фінансуванням терористичної діяльності, незаконною торгівлею зброєю, злочинною діяльністю у сфері фінансів є організація ефективної системи фінансового моніторингу, яка дає змогу підвищити рівень фінансової і загалом національної безпеки країни. Хоча в Україні сьогодні й простежуються позитивні тенденції щодо вдосконалення Національної системи фінансового моніторингу, зокрема у 2020 р. набув чинності новий закон «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення», яким запроваджено ризико-орієнтований підхід, удосконалено роботу державних органів та суттєво поліпшено процес

протидії злочинності у сфері фінансів, проте для його повноцінного функціонування необхідно розробити ще цілу низку нормативно-правових актів, процедур та алгоритмів дій, що дасть змогу впровадити сучасну багаторівневу систему фінансового моніторингу на основі *SupTech* та *RegTech* технологій, що підвищить ефективність регуляторів та своєчасність їхніх дій і відповідну адаптацію фінансових посередників та загалом національної економіки до новітніх викликів і гібридних загроз в умовах глобалізації. Підвищення рівня прозорості фінансового ринку має стати стратегічною ціллю фінансової політики уряду України та вітчизняних фінансових регуляторів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми підвищення ефективності організації системи фінансового моніторингу в національній економіці висвітлювали у своїх публікаціях такі вітчизняні науковці: О.В. Акімова [1], І.І. Божук [11], А.О. Бойко [10], А.Г. Бухтіарова [2], Н.М. Внукова [3], О.М. Воронкова [5], О.Д. Вовчак [4], Т.В. Доценко [6], Ж.О. Кобець [14], О.В. Коцюба [9], І.Г. Козинець [8], О.М. Колодізев [9], О.В. Кузьменко [10], А.Ю. Лось [8], О.П. Мельник [11], І.І. Рекуненко [14], Р.В. Стаднійчук [4], І.О. Швидько [14], Г.М. Яровенко [10] та ін.

Беручи до уваги вагомий внесок вітчизняних економістів у дослідження організації фінансового моніторингу в Україні, залишається багато проблем та явищ, які потребують ґрунтовного вирішення на практиці. Перудсім це стосується врахування іноземного досвіду з метою вдосконалення чинної системи фінансового моніторингу (СФМ), поліпшення методології оцінки ризиків відмивання коштів у фінансових установах, підвищення результативності контролю над зловживаннями на ринку цінних паперів тощо.

**Метою** даної роботи є дослідження особливостей становлення, аналіз ефективності функціонування й окреслення перспектив розвитку системи фінансового моніторингу в Україні в умовах сучасних викликів і загроз.

Методологічною основою дослідження є загальнонаукові та спеціальні методи, зокрема: логічний, абстрагування, узагальнення, деталізації, групування, систематизації, аналіз і синтез, індукція та дедукція, статистичні методи, метод порівняння, графічні методи та ін.

**Результати дослідження.** В умовах реформування економічної системи України зростають обсяги транскордонних фінансових операцій, які є наслідком посилення процесів інтеграції та глобалізації господарського життя. Водночас зростають і ризики їх використання для фінансування нелегальної діяльності та відмивання коштів, отриманих злочинним шляхом. З огляду на це, уряди розвинених країн поступово, спільними зусиллями створюють передумови для поліпшення та підвищення ефективності механізму протидії відмиванню доходів, отриманих злочинним шляхом, й фінансуванню тероризму (*Anti-Money Laundering/Combating the Financing of Terrorism, AML/CFT*).

Українська СФМ є відносно молодого, її створення припадає на початок 90-х років ХХ ст., коли незалежна держава починає взаємодіяти зі світовими фінансовими інститутами та організаціями (МВФ, ЄБРР, Інтерпол, Фінансова розвідка США та інших держав). Так, Державний департамент фінансового моніторингу було утворено у складі Міністерства фінансів України Постановою КМУ 10.01.2002 № 35. Проте сьогодні за наявності значної кількості ухвалених юридичних актів та діяльності світових організацій універсальної системи щодо боротьби з організованою злочинністю у сегменті AML/CFT не існує. За таких умов держави самостійно створюють системи фінансового моніторингу, хоча вони і беруть до уваги рекомендації міжнародних організацій у цій сфері. Однак у такій ситуації формування національних СФМ має певні позитивні риси, оскільки до уваги беруть особливості нормативно-правового регулювання економіки кожної країни. Водночас законодавство країн може з різних поглядів тлумачити кримінальні злочини у сфері фінансів, які стосуються відмивання доходів та фінансування терористичної діяльності.

У науковій літературі фінмоніторинг тлумачать із позиції регулюючої функції та інструменту запобігання злочинам у сфері фінансів, тобто його розглядають як засіб контролю й елемент ефективної боротьби зі злочинною фінансовою діяльністю. Його необхідно здійснювати на підставі аналізу ризиків, які виникають унаслідок високого ступеня невизначеності, що спричинена зовнішніми і внутрішніми негативними чинниками. Кількісним виміром рівня невизначеності є з'ясування реальної вірогідності настання відповідного явища чи події. Чинниками невизначеності є: невисокий рівень прозорості інформації функціонування учасників фінмоніторингу, низька достовірність даних про події чи явища в економіці та спонтанність їх появи тощо. Таким чином, кількісним вираженням рівня ризику слугує вірогідність появи того чи іншого

явища (події). На практиці що вищий ступінь невизначеності настання події, то більший рівень ризику понести збитки внаслідок її появи.

В Україні розроблено Національну систему оцінки ризиків (НСОР), метою якої є виявлення загроз у системі запобігання і протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, та фінансуванню тероризму, а також формування стратегії управління ризиками [4, с. 75]. Ця система призначена для розрахунку:

- вірогідності легалізації злочинних доходів та спрямування фінансових ресурсів на терористичну діяльність з урахуванням клієнтів, що можуть заподіяти такі збитки країні;

- ступеня незахищеності механізму запобігання фінансуванню тероризму та легалізації «брудних» доходів.

Діяльність НСОР спрямована на: формування перспективної концепції щодо боротьби зі злочинною фінансовою діяльністю за допомогою виявлення, засудження та повернення втрачених коштів державі; реалізацію заходів, спрямованих на унеможливлення здійснення терористичної діяльності на території нашої держави шляхом пошуку та ліквідації джерел їх фінансового забезпечення; оцінку завданої країні шкоди у результаті вчинення терористичних актів і легалізації злочинних коштів із метою розроблення заходів, які сприятимуть зниженню ймовірності появи таких негативних подій. У процесі здійснення оцінки ризиків ДСФМУ застосовує кількісні й якісні методи, за допомогою яких опрацьовують інформацію Державної служби статистики, судової системи, органів міністерства внутрішніх справ та прокуратури й інших джерел, які містять усю необхідну інформацію для розрахунку ймовірності настання визначеної події.

Отже, вітчизняна система проведення фінмоніторингу ризиків використовує комплексний підхід та має підвищений ступінь складності. Дієвість ризико-орієнтованого підходу залежить від результативності співпраці між банківськими установами, ДСФМУ, прокуратури, органів внутрішніх справ та інших учасників фінмоніторингу.

Із метою досягнення високого ступеня фінансової безпеки в країні за допомогою фінмоніторингу необхідно впроваджувати такі заходи щодо: зменшення кількості зловживань у фінансовій сфері, які мають кримінальний характер, та обсягу збитків від таких операцій; зміцнення стабільності банківської системи, підвищення дієвості системи контролю у сфері переказування грошових коштів між країнами та функціонування конвертаційних організацій; збільшення обсягу надходжень до бюджетів за рахунок припинення нелегальних операцій; зростання ефективності використання фінансових ресурсів держави; посилення контролю над діяльністю професійних учасників на фондовому ринку; зменшення кіберзлочинності в державі та масштабів тіньового сектору її господарської системи; запобігання проявам злочинної діяльності у сфері страхування; унеможливлення переказу грошових коштів нелегальним військовим організаціям та фінансування тероризму.

Ефективним способом боротьби із зазначеними явищами є формування й розвиток системи фінансового моніторингу в країні. В умовах схвалення євроінтеграційного курсу та виникнення потреби у посиленні фінансової безпеки Україна постійно вдосконалює власну СФМ, яка була суттєво оновлена наприкінці 2019 – початку 2020 рр. Сьогодні створення комплексної системи фінансового моніторингу є важливим чинником майбутнього соціально-культурного та господарського прогресу, підвищення рівня безпеки фінансових посередників і національної економіки загалом.

Утім, у вітчизняній науковій літературі немає єдиного підходу до тлумачення сутності поняття «фінансовий моніторинг», тому разом із ним дослідники використовують такі терміни, як «контроль», «нагляд» та «моніторинг». Загалом українські науковці визначають сутність фінансового моніторингу, зважаючи на організаційний рівень його проведення: макро, мікро й мега (рис. 1).

Законом України від 06.12.2019 № 361-IX «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, отриманих злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення» визначено, що фінансовий моніторинг є сукупністю заходів, які здійснюються його суб'єктами у сфері *AML/CFT* та фінансування розповсюдження зброї масового знищення, що передбачають проведення державного і первинного фінансового моніторингу [7]. Державна служба фінансового моніторингу України (ДСФМУ), що діє на основі Постанови Кабінету Міністрів України від 29 липня 2015 р. № 537 «Про затвердження Положення про Державну службу фінансового моніторингу України», сьогодні є центральним органом виконавчої влади, який разом з іншими фінансово-наглядовими органами утворює інституційну основу системи протидії легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом [13].

Зазначимо, що у період формування вітчизняної системи фінансового моніторингу наша держава часто опинялася у чорному та сірому списках *FATF* і *NONEYVAL*, у який входять країни із високим рівнем корупції та значним обсягом тіньових схем фінансування у господарській системі. Так, за результатами активізації міжнародної співпраці ДСФМУ укладає договори з відповідними інститутами зарубіжних країн та міжнародними організаціями щодо співробітництва у сфері *AML/CFT*, обмінюється даними і досвідом у сфері запобігання відмиванню доходів і фінансуванню тероризму, а також організовує науково-дослідну діяльність щодо вдосконалення системи фінансового моніторингу в Україні. Окрім того вітчизняним законодавством визначено й інші органи, які мають сприяти активній міжнародній співпраці щодо запобігання відмиванню доходів та фінансуванню тероризму, зокрема це Міністерство юстиції, Генеральна прокуратура, Служба безпеки, Національне антикорупційне бюро, Агентство з розшуку та менеджменту активів України тощо.

Згідно із Законом України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочин-

ним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення», СФМ охоплює первинний та державний рівні. Перший охоплює банківські установи, страхові компанії та їхніх посередників, кредитні спілки, ломбарди, платіжні організації й учасників платіжних систем, професійних учасників ринку цінних паперів, операторів поштового зв'язку, аудиторів, бухгалтерів, адвокатів, нотаріусів, фінансових посередників та інших осіб й установи. До державного рівня відносять НБУ, Мінюст, ДСФМ, НКЦПФР, Міністерство цифрової трансформації тощо. Зазначимо, що первинний фінансовий моніторинг характеризується такими основними функціями:

- упорядкувальна (організаційно-управлінська), на основі чинного законодавства передбачає визначення системи і порядку проведення моніторингу, його виконавців, їхніх завдань, обов'язків, форм і засобів фінансового спостереження;
- контрольно-наглядова – реалізується через ідентифікацію і вивчення особи клієнта, який здійснює фінансову операцію, перевірку його видів діяльності, зіставлення з ними предметів операцій, стосовно яких здійснюється фінансовий моніторинг;
- оперативно-аналітична – аналіз змісту фінансової операції та імовірність виникнення ризику відмивання грошей;
- інформаційна – передбачає обмін інформацією між суб'єктами державного і первинного фінансового моніторингу щодо підозрілих операцій;
- превентивна – полягає у запобіганні відмиванню грошей суб'єктами державного і первинного фінансового моніторингу [14, с. 110].

Цей закон розроблений відповідно до світових норм функціонування СФМ та запроваджує у вітчизняну практику міжнародні стандарти й правові норми ЄС у сфері *AML/CFT*. Зокрема, вимоги Директиви ЄС від 30.05.2018 № 843, яка регламентує заходи щодо недопущення застосування фінансової системи для легалізації злочинних коштів і фінансового забезпечення терористичної діяльності, та Регламент ЄС від 20.05.2015 № 847 у сфері надання інформації про грошові перекази.

Новий Закон, який почав діяти у квітні 2020 р., суттєво поліпшив нормативно-правове забезпечення СФМ, він має низку актуальних норм. До них варто віднести, на нашу думку, такі: 1) зменшення кількості ознак моніторингу

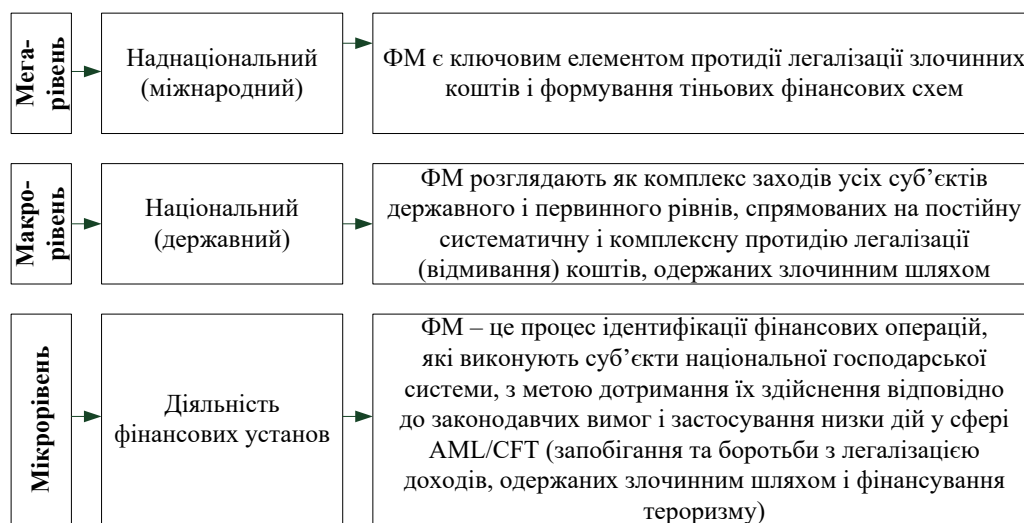


Рис. 1. Ключові наукові підходи до визначення економічного змісту фінансового моніторингу [14, с. 105]

фінансових операцій до чотирьох (було 17) та збільшення їх розміру до 400 тис грн, що дасть змогу суб'єктам СФМ зосередити увагу на справді ризикових транзакціях. Водночас така зміна поліпшить умови ведення фінансово-господарської діяльності економічними суб'єктами та проведення ними міжнародних операцій із переказом коштів в іноземній валюті; 2) уведення ризикоорієнтованого підходу у процес проведення фінмоніторингу і його обов'язковість для всіх учасників первинного рівня контролю. Суб'єкт первинного рівня моніторингу визначає рівень відповідних ризиків відповідно до чинних нормативно-правових актів, беручи до уваги: територію свого функціонування, асортимент продукції чи послуг наданих клієнту, розміщення фінансової установи, яка проводить переказ його грошових коштів, тощо. Зазначене вище дає змогу суб'єктам первинного рівня спростити та полегшити процедури дослідження клієнтів і знизити операційні витрати за рахунок зменшення кількості документів, які необхідно подавати для проведення фінансових транзакцій.

НБУ як наглядовий орган підтвердив, що сьогодні вітчизні банки використовують багато способів і схем обігу тіншових грошових коштів, до яких залучені суб'єкти господарювання, небанківські фінансові установи та окремі громадяни.

Основним завданням суб'єктів первинного фінмоніторингу (СПФМ) є проведення розпізнавання, встановлення достовірності, дослідження клієнтів. Такі дії виконують до початку співпраці з клієнтом і до початку надання фінансових послуг і здійснення операцій. СПФМ ведуть діяльність щодо ідентифікації діяльності, яка підпадає під процедури фінмоніторингу. Вони також фіксують інформацію про виявлені фінансові операції з високим ризиком та спрямовують її до ДСФМУ.

На практиці важливим завданням СПФМ є виявлення кінцевого вигодонабувача, під яким розуміють громадянина, що здійснює прямий чи непрямий вплив на функціонування суб'єкта господарювання, тобто фізичну особу, за рішенням якої проводять фінансову операцію. Зокрема, це може бути фізична особа, яка має у власності чверть акцій корпорації та прямо впливає на її діяльність або володіє часткою статутного капіталу у розмірі меншому за ¼, але здійснює суттєвий непрямий вплив на ухвалення рішень в акціонерному товаристві. СПФМ досліджують функціонування такого клієнта та накопичують інформацію про всі види його діяльності, прослідковують зв'язок

з іншими особами, аналізують ланцюг власності з метою виявлення кінцевого вигодонабувача. Для верифікації отримуваної інформації її співставляють з даними з альтернативних джерел – офіційних і неофіційних.

Проведення прямого контролю над виконанням СПФМ делегованих їм функцій і завдань у сфері *AML/CFT* покладено на такі національні регулятори: міністерства, державні комітети, НБУ, ДСФМУ (спеціальний орган, який наділений Кабінетом міністрів України особливими повноваженнями щодо ФМ). Нормативно-правові акти поклали на ці органи обов'язки забезпечувати реалізацію таких функцій: стимулювання, стримування, контролю, моніторингу, стеження за функціонуванням суб'єктів господарювання, які здійснюють фінансову діяльність. В Україні СПФМ охоплюють три ступені. Перший – ДСФМУ – ключовий учасник фінансового моніторингу, яка керує й узгоджує його в державі загалом. Другий рівень – НКЦПФР, НБУ. Останній рівень – це окремі юридичні особи, які прямо реалізують функції фінансового моніторингу. Учасників СФМ класифікують на безпосередні (виконують моніторинг), узагальнюючі (координують реалізацію функцій і завдань у сфері моніторингу) та управлінські (ухвалюють рішення та систематизують їхні результати).

Законодавство передбачає, що СПФМ зобов'язані спрямовувати до ДСФМУ показники про фінансові операції, які згідно з нормативно-правовими актами підпадають під обов'язковий фінмоніторинг або які містять імовірність легалізації злочинних коштів чи спрямування ресурсів на ведення терористичної діяльності. Загалом за період використання інформаційної системи фінансового моніторингу ДСФМУ отримано та опрацьовано близько 49 млн повідомлень про сумнівні фінансові операції, які підпадають під фінансовий моніторинг (рис. 2).

Як засвідчують дані, наведені на рис. 2, за 2020 р. ДСФМУ отримала понад 4,745 млн звернень щодо сумнівних фінансових операцій, що майже у 2,5 рази менше за відповідний показник попереднього року. Основна частина сигналів про сумнівні фінансові операції надходить із вітчизняного банківського сектору. За період 2015–2020 рр. їхня питома вага коливалася у межах 96,37–99,92% (рис. 3).

Причинами такої мізерної частки повідомлень від небанківських фінансових установ є недостатня кількість методичних указівок щодо проведення фінансового моні-

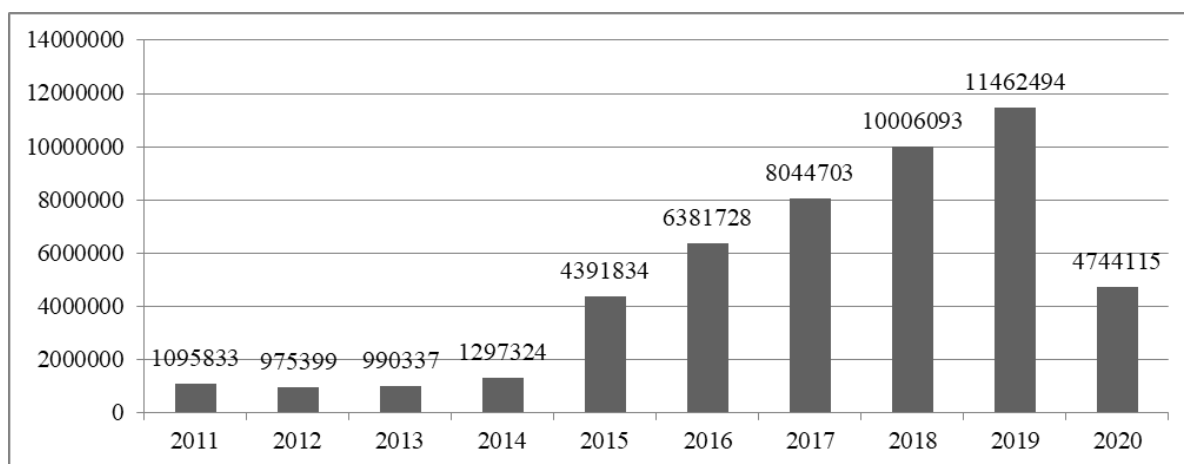


Рис. 2. Динаміка отримання повідомлень про фінансові операції, що підлягають фінмоніторингу впродовж 2011–2020 рр., одиниць

Джерело: діаграму побудовано на основі даних Державної служби фінансового моніторингу України [12]

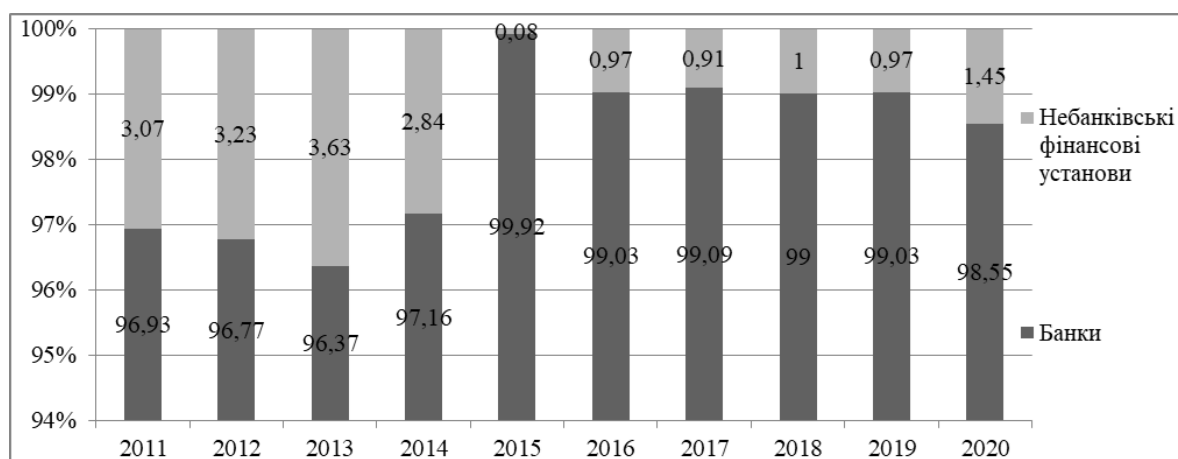


Рис. 3. Динаміка структури надходження повідомлень моніторингових фінансових операцій у розрізі СПФМ упродовж 2011–2020 рр., %

Джерело: діаграму побудовано на основі даних Державної служби фінансового моніторингу України [12]

торингу цими інституціями та недосконалість процедури проведення контролю над їхньою діяльністю загалом й у сфері моніторингу зокрема. Водночас загальне зменшення обсягу надісланих повідомлень пов'язане з ухваленням нового закону та зменшенням кількості критеріїв до операцій, за якими необхідно проводити фінансовий моніторинг.

З-поміж небанківських фінансових установ до ДСФМУ найбільше повідомлень про сумнівні фінансові операції надсилають професійні учасники фондового ринку, їхня частка у сумарній кількості таких повідомлень надісланих небанківськими фінансовими посередниками становила понад 53,35% (рис. 4).

Проведений аналіз дав змогу виявити таку тенденцію: частка фінансових операцій, які поставлені на облік ДСФМУ від професійних суб'єктів ринку цінних паперів, у сукупному обсязі небанківських установ, з 2016 р. має висхідну динаміку, частка повідомлень про відповідні операції від страхових компаній знижується. На нашу думку, це зумовлено зростанням кількості фінансових

операцій на ринку цінних паперів і зменшенням чисельності страховиків у національній економіці.

Держфінмоніторинг України проводиться комплексний аналіз отриманої інформації. Так, первинне опрацювання та аналіз інформації здійснюється в аналітичному сегменті Єдиної інформаційної системи фінансового моніторингу. Усі отримані повідомлення, що надходять у сховище Держфінмоніторингу, розподіляються за ступенем ризику та підлягають ґрунтовному аналізу з урахуванням усієї наявної інформації. За його результатами створюють досьє для проведення фінансових розслідувань. Упродовж 2020 р. для активної роботи було відібрано майже 1,3 млн повідомлень про фінансові операції, що стали базою для формування 2 859 досьє (рис. 5) [12].

Банківські установи проводять оцінку фінансових операцій клієнтів із метою виявлення незадекларованих видів діяльності суб'єктів господарювання, нерационального використання ресурсів, запобігання можливим збиткам контрагентам тощо.

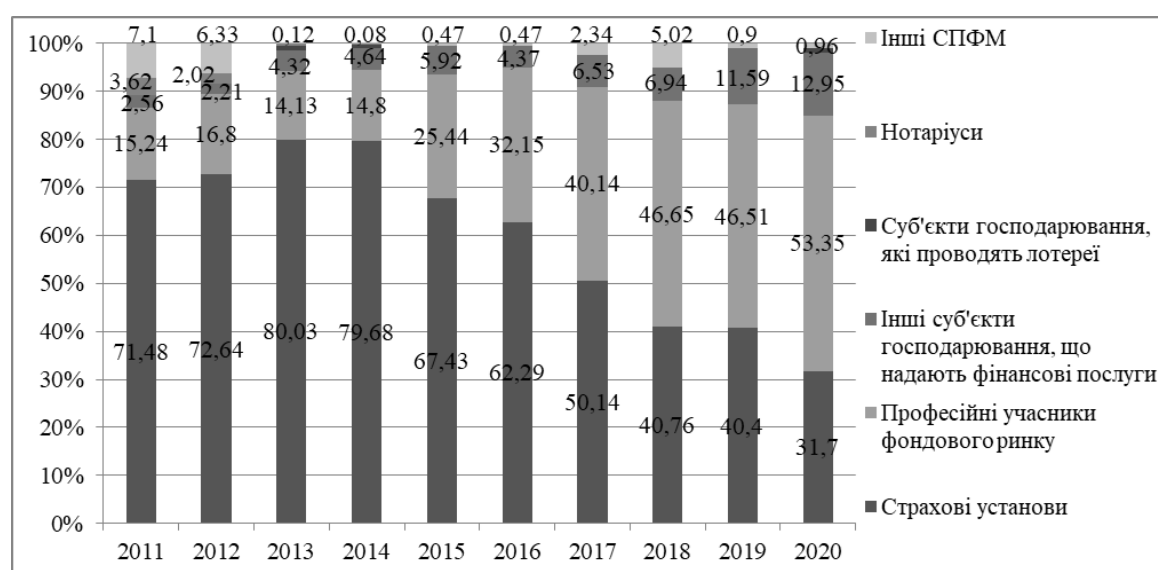


Рис. 4. Динаміка частки фінансових операцій, що взяті на облік ДСФМУ упродовж 2011–2020 рр., за видами небанківських установ

Джерело: діаграму побудовано на основі даних Державної служби фінансового моніторингу України [12]

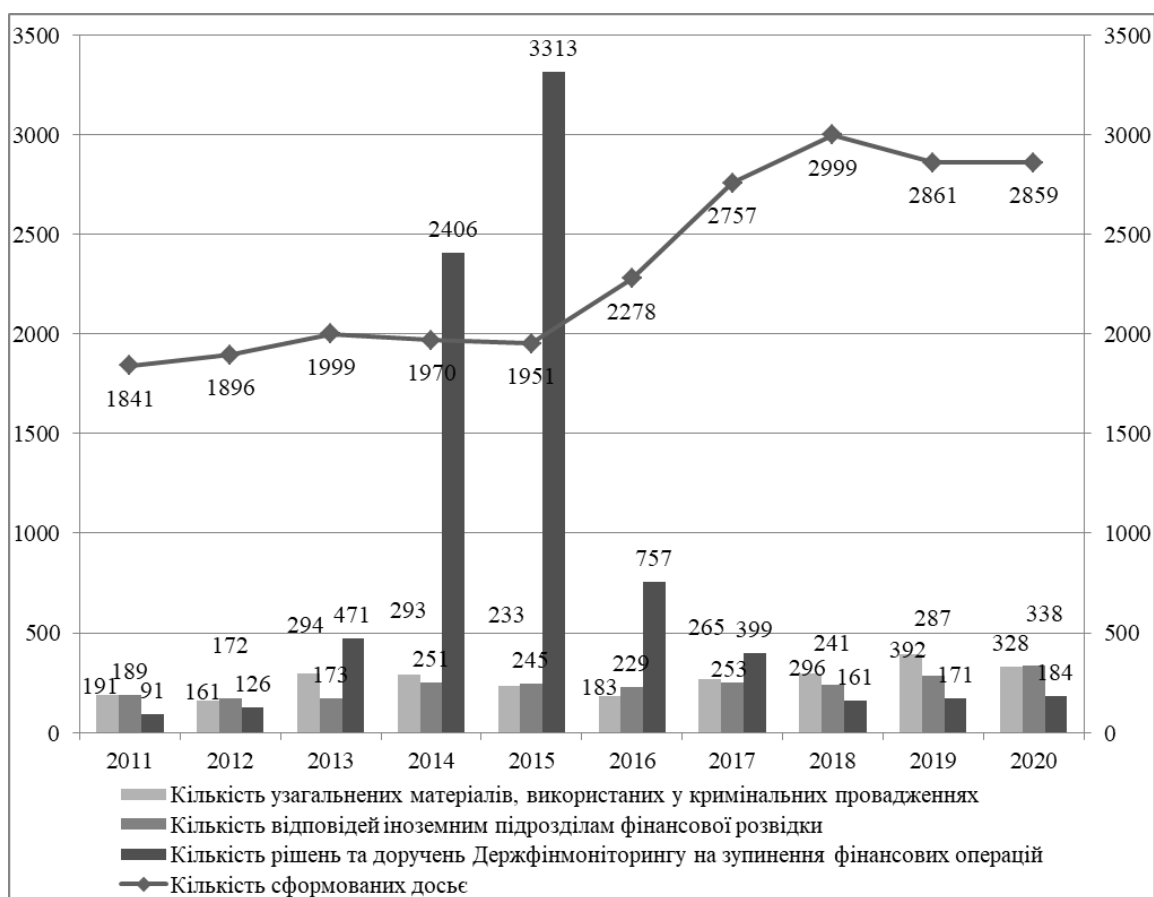


Рис. 5. Динаміка інформаційного потоку ДСФМУ впродовж 2011–2020 рр., одиниць

Джерело: діаграму побудовано на основі даних Державної служби фінансового моніторингу України [12]

Сьогодні узагальнення результатів проведення фінмоніторингу на фондовому ринку України дає змогу виокремити популярні способи легалізації злочинних доходів, зокрема: купівля фіктивних фінансових інструментів; проведення операцій за участі підставних осіб із короткотерміною діяльністю; погашення векселів із метою отримання готівки, які були отримані внаслідок фіктивної угоди купівлі-продажу; купівля ощадних сертифікатів у суб'єкта господарювання, який має депозит, із метою перетворення їх у ліквідні кошти; купівля державних цінних паперів за заниженою ціною та реалізація за ринковою вартістю та ін.

На нашу думку, значну увагу СПФМ, НКЦПФР у сфері фінмоніторингу треба приділяти механізму управління ризиками та аналізу різних боків у співпраці з клієнтами. З огляду на зазначене, рекомендовано професійним учасниками фондового ринку та компаніям з управління активами присвоїти високий ступінь ризику таким емітентам фінансових інструментів: акціонерним товариствам та інститутам спільного інвестування, які не подали впродовж двох років до Нацкомісії звітні регулярні дані, що відображаються у загальнодоступному вигляді; купівля-продаж цінних паперів та зміни у депозитарному обліку, які тимчасово призупинено; у тих, що на офіційному сайті Нацкомісії не вказано адресу, за якою вони ведуть діяльність. Окрім цього, до високоризикових необхідно віднести учасників ринку цінних паперів, які здійснюють операції з активами зазначених вище емітентів, не подали інформації для аналізу ризиків контрагентів та зареєстровані у країні-агресорі.

На нашу думку, дієва СФМ в умовах сьогодення має охоплювати низку складових компонентів, а саме:

- політичну волю та обов'язок влади побороти негативні явища у сфері легалізації злочинних коштів і фінансування терористичної діяльності;
- формування високої ефективності функціонування СФМ як головного інструмента забезпечення фінансової безпеки держави;
- побудова дієвої незалежної судової влади, яка допоможе дотримуватися принципу верховенства права в країні.

Окрім того, НБУ ініціював створення проєкту «Сприяння розвитку FinTech в Україні», який містить різноманітні ініціативи, у тому числі й у сфері AML/CFT, зокрема щодо електронних грошей, віддаленого відкриття рахунків, багаторівневої ідентифікації клієнтів за процедурою *know your client (KYC)*, PSD2, відкритих API та використання третіх сторін як агентів, що може значно пришвидшити розбудову національної СФМ в Україні.

Звісно, упровадження фінансових інновацій та розвиток *FinTech* вимагає від регуляторів фінансового ринку адаптації їхніх підходів й оцінки ризиків, оскільки нові фінансові продукти не завжди зрозумілі та контрольовані. Саме тому регулятори впроваджують нові технології, зокрема *SupTech/RegTech*-рішення для більш автоматизованого та алгоритмізованого нагляду та регулювання вже існуючих фінансових продуктів/установ. Так, одним із найуспішніших *SupTech*-рішень є побудова системи звітування банків щодо операцій, які підлягають фінансовому моніторингу, у Мексиці. Цей проєкт суттєво скоротив та зменшив витрати людино-годин на отримання,



валідацію та опрацювання звітів щодо підозрілих операцій за рахунок того, що банки почали подавати *AML/CFT*-звітність (*Anti-Money Laundering/Combating the Financing of Terrorism* – протидія відмиванню коштів/боротьба з фінансуванням тероризму) через *API*, а не на дисках чи електронною поштою. Запровадження *API* дало змогу встановити вхідний контроль та перехресні перевірки, які унеможливають подати викривлений чи неповний звіт. Окрім того, додатково було застосовано штучний інтелект (*artificial intelligence*) для виявлення аномалій, які зазвичай свідчать про підвищений ризик відмивання коштів.

Водночас найуспішнішим рішенням у галузі *RegTech* є платформа *AuRep* (об'єднує 90% банків Австрії), яка завдяки спільному інтерфейсу звітності для банків нагромаджує не чисельні таблиці, а саме дані. Це дано-центричний підхід (*data-centric* – той, у центрі якого дані) на відміну від підходу, в основі якого лежить таблиця, шаблон (*template-based reporting method*), який набагато важче обробляти. Усі дані проходять декілька рівнів контролю та верифікації і нагромаджуються у так званому «базовому кубі» (*basic cube*), який регулятор може «крутити» у будь-яких проєкціях. Очевидними перевагами цієї платформи є: єдиний стандарт звітування майже по всій системі, контроль вхідної інформації, можливість у діалозі з регулятором визначити спільний стандарт відображення тієї чи іншої фінансової інформації, а також швидкість, якість та зменшення витрат на звітування банками й оброблення звітів регулятором. Зазначимо, що НБУ у

грудні 2018 р. започаткував проєкт з упровадження сучасних наглядних технологій у сфері *AML/CFT* і втілює у життя його пілотну частину [16, с. 25].

Із метою підвищення ефективності Національної системи фінмоніторингу доцільно враховувати досвід розвинутих країн, які досягли успіху у боротьбі з фінансовими злочинами, в умовах ухвалення змін до українського законодавства. Останнє потребує конкретики щодо визначення операцій фінансових установ, які підпадають під процедури фінмоніторингу, послідовності та особливостей розкриття матеріалів таємниці, висвітлення даних та оформлення звітності про джерела формування фінансових ресурсів тощо.

**Висновки.** У сучасних умовах господарювання підвищення рівня ризиків легалізації злочинних доходів створює передумови для збільшення загрози дестабілізації вітчизняної економіки та світової господарської системи і сповільнення темпів їх соціально-економічного розвитку. Посилення ділової активності у міжнародній економіці, зростання обсягу акціонерних відносин, високі темпи розвитку інформаційних та комп'ютерних технологій, які використовують у процесі фінансової діяльності, зумовлюють необхідність постійного поліпшення інституційного забезпечення та способів боротьби зі злочинністю у сфері *AML/CFT*. Така ситуація потребує активної співпраці національних органів СФМ із міжнародними фінансовими організаціями щодо обміну досвідом та використання спільних зусиль для протидії організованій злочинності у фінансовій сфері.

#### Список використаних джерел:

1. Акімова О.В. Фінансовий моніторинг в системі державного фінансового контролю: теорія, методологія, практика : монографія. Краматорськ : ДДМА, 2017. 300 с.
2. Бухтіарова А., Духно Ю., Доброгорська В. Національна система фінансового моніторингу України. *Економіка та суспільство*. 2019. Вип. 20. С. 121–130.
3. Внукова Н.М. Управління ризиками фінансових установ у сфері фінансового моніторингу. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»*. 2018. № 8(36). С. 64–68.
4. Вовчак О.Д., Стаднійчук Р.В. Фінансовий моніторинг ризиків як інструмент фінансового оздоровлення банків. *Економічний простір*. 2020. Вип. 157. С. 74–77.
5. Воронкова О.М. Фінансовий моніторинг на ринку цінних паперів України: сучасні реалії та перспективи. *Економічний вісник університету*. 2020. № 45. С. 175–184.
6. Доценко Т.В. Удосконалення системи фінансового моніторингу як інструмент забезпечення економічної безпеки національної економіки : дис. ... доктора філософії : 051 – економіка ; Сумський державний університет. Суми, 2020. 306 с.
7. Закон України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення» від 6 грудня 2019 р. № 361-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/361-20#n831> (дата звернення: 10.03.2021).
8. Козинець І.Г., Лось А.Ю. Фінансовий моніторинг в Україні: новий етап розвитку. *Юридичний науковий електронний журнал*. 2020. № 2. С. 237–239.
9. Колодізев О.М., Коцюба О.В. Зростання ролі банків як суб'єктів первинного фінансового моніторингу на етапі мінімізації ризиків відмивання коштів, отриманих злочинним шляхом. *Банківська справа*. 2018. № 1–2. С. 7–21.
10. Сценарії реформування національної системи фінансового моніторингу / О.В. Кузьменко та ін. *Економіка та держава*. 2020. № 1. С. 9–15.
11. Мельник О.П., Божук І.І. Тенденції розвитку фінансового моніторингу в Україні та світова практика. *Правові новели*. 2020. №10. С. 200–206.
12. Офіційний сайт Державної служби фінансового моніторингу України. URL: <https://fiu.gov.ua> (дата звернення: 10.06.2021).
13. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Положення про Державну службу фінансового моніторингу України» від 29.07.2015 № 537. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/537-2015-%D0%BF#Text> (дата звернення: 10.06.2021).
14. Рекуненко І.І., Кобець Ж.О., Швидько І.О. Особливості формування та застосування системи фінансового моніторингу в Україні. *Вісник Сумського державного університету. Серія «Економіка»*. 2020. № 1. С. 104–117.
15. Фінансовий моніторинг в Україні. URL: <https://finmon.bank.gov.ua/finmon/> (дата звернення: 10.06.2021).
16. Шаповал Ю.І. Регулятивні та наглядові технології на фінансовому ринку: сучасна практика і виклики. *Економіка України*. 2020. № 12. С. 21–35.
17. SupTech, RegTech та FinTech – що це таке і у чому різниця: пояснює експерт НБУ. URL: <https://ain.ua/2019/05/17/suptech-regtech-ta-fintech/> (дата звернення: 10.06.2021).

#### References:

1. Akimova O.V. (2017) Finansovyy monitorynh v systemi derzhavnoho finansovoho kontrolyu: teoriya, metodolohiya, praktyka [Financial monitoring in the system of public financial control: theory, methodology, practice]. Kramatorsk: DDMA. (in Ukrainian)

2. Bukhtiarova A., Dukhno Yu., Dobrohorska V. (2019) Natsionalna systema finansovoho monitoringu Ukrainy [National system of financial monitoring of Ukraine]. *Ekonomika ta suspilstvo*, vol. 20, pp. 121–130.
3. Vnukova N.M. (2018) Upravlinnya ryzykamy finansovykh ustanov u sferi finansovoho monitoringu [Risk management of financial institutions in the field of financial monitoring]. *Naukovi zapysky Natsionalnoho universytetu "Ostrozka akademiya". Seriya "Ekonomika"*, no. 8(36), pp. 64–68.
4. Vovchak O.D., Stadniychuk R.V. (2020) Finansovyy monitoring ryzykiv yak instrument finansovoho ozdorovlennya bankiv [Financial risk monitoring as a tool for financial recovery of banks]. *Ekonomichnyy prostir*, vol. 157, pp. 74–77.
5. Voronkova O.M. (2020) Finansovyy monitoring na rynku tsinnykh papieriv Ukrainy: suchasni realiyi ta perspektyvy [Financial monitoring in the securities market of Ukraine: current realities and prospects]. *Ekonomichnyy visnyk universytetu*, no. 45, pp. 175–184.
6. Dotsenko T.V. (2020) Udoskonalennya systemy finansovoho monitoringu yak instrument zabezpechennya ekonomichnoyi bezpeky natsionalnoyi ekonomiky [Improving the system of financial monitoring as a tool to ensure economic security of the national economy] (PhD Thesis), Sumy: Sums'kyi derzhavnyi universytet.
7. Zakon Ukrainy "Pro zapobihannya ta protydyu lehalizatsiyi (vidmyvannu) dokhodiv, oderzhanykh zlochynnym shlyakhom, finansuvannu teroryzmu ta finansuvannu rozpovsyudzhennya zbroyi masovoho znyshchennya" [On Prevention and Counteraction to Legalization (Laundering) of Proceeds from Crime, Financing of Terrorism and Financing of Proliferation of Weapons of Mass Destruction] vid 6 hrudnya 2019 roku № 361-IX. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/361-20#n831> (accessed 10 March 2021).
8. Kozynets I.H., Los A.Yu. (2020) Finansovyy monitoring v Ukraini: novyy etap rozvytku [Financial monitoring in Ukraine: a new stage of development]. *Yurydychnyy naukovyy elektronnyy zhurnal*, no. 2, pp. 237–239.
9. Kolodizyev O.M., Kotsyuba O.V. (2018) Zrostannya roli bankiv yak sub'yektiv pervynnoho finansovoho monitoringu na etapi minimizatsiyi ryzykiv vidmyvannya koshtiv, otrymanykh zlochynnym shlyakhom [The growing role of banks as subjects of primary financial monitoring at the stage of minimizing the risks of money laundering, obtained by criminal means]. *Bankivska sprava*, no. 1-2, pp. 7–21.
10. Kuzmenko O.V., Boyko A.O., Yarovenko H.M., Dotsenko T.V. (2020) Stsenariyi reformuvannya natsional'noyi systemy finansovoho monitoringu [Scenarios for reforming the national system of financial monitoring]. *Ekonomika ta derzhava*, no. 1, pp. 9–15.
11. Mel'nyk O.P., Bozhuk I.I. (2020) Tendentsiyi rozvytku finansovoho monitoringu v Ukraini ta svitova praktyka [Trends in financial monitoring in Ukraine and world practice]. *Pravovi novely. Naukovyy yurydychnyy zhurnal*, no. 10, pp. 200–206.
12. Ofitsiyyny sayt Derzhavnoyi sluzhby finansovoho monitoringu Ukrainy [Official site of the State Financial Monitoring Service of Ukraine]. Available at: <https://fiu.gov.ua> (accessed 10 June 2021).
13. Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy "Pro zatverdzhennya Polozhennya pro Derzhavnu sluzhbu finansovoho monitoringu Ukrainy" [Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine "On approval of the Regulation on the State Financial Monitoring Service of Ukraine"] vid 29.07.2015 № 537. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/537-2015-%D0%BF#Text> (accessed 10 June 2021).
14. Rekunenko I.I., Kobets' Zh.O., Shvyd'ko I.O. (2020) Osoblyvosti formuvannya ta zastosuvannya systemy finansovoho monitoringu v Ukraini [Peculiarities of formation and application of the financial monitoring system in Ukraine]. *Visnyk Sums'koho derzhavnoho universytetu. Seriya Ekonomika*, no. 1, pp. 104–117.
15. Finansovyy monitoring v Ukraini [Financial monitoring in Ukraine]. Available at: <https://fiu.gov.ua> (accessed 10 June 2021).
16. Shapoval Yu.I. (2020) Rehulyatyvni ta nahlyadovi tekhnolohiyi na finansovomu rynku: suchasna praktyka i vyklyky [Regulatory and supervisory technologies in the financial market: modern practice and challenges]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 12, pp. 21–35.
17. SupTech, RegTech ta FinTech – shcho tse take i u chomu riznytsya: po यसnyuye ekspert NBU [SupTech, RegTech and FinTech – what is it and what is the difference: explains the NBU expert]. Available at: <https://ain.ua/2019/05/17/suptech-regtech-ta-fintech/> (accessed 10 June 2021).

## РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВОГО МОНИТОРИНГА КАК СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ФОРМИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОГО КОНТРОЛЯ И БЕЗОПАСНОСТИ В УКРАИНЕ

**Аннотация.** В статье раскрыты сущность, задачи, функции и роль финансового мониторинга в улучшении результативности контроля и обеспечении экономической безопасности. Охарактеризована законодательная база формирования финансового мониторинга в Украине, предложены направления его совершенствования с учетом зарубежного опыта. Проанализирована эффективность функционирования национальной системы оценки рисков, которая напрямую зависит от результативного сотрудничества субъектов государственного финансового мониторинга, субъектов первичного финансового мониторинга, правоохранительных органов и нефинансовых учреждений. Аргументировано, что с целью сохранения и развития рыночных принципов функционирования финансовой системы и усиления государственного контроля в стране необходимо развитие целостной системы финансового мониторинга как важного фактора повышения уровня национальной безопасности в Украине.

**Ключевые слова:** финансовый мониторинг, риск-ориентированный подход, банковская система, финансовые операции, финансовые расследования субъекты первичного финансового мониторинга, фондовый рынок, государственный финансовый контроль.

## DEVELOPMENT OF THE FINANCIAL MONITORING SYSTEM AS A COMPONENT OF FORMATION OF EFFECTIVE CONTROL AND SECURITY IN UKRAINE

**Summary.** The article considers the problem of legalization (laundering) of proceeds from crime and terrorist financing, which is a global threat to economic and political security in the world and in Ukraine in particular. In the domestic economy, this problem is complicated by a number of factors, in particular: the high level of the shadow economy, corruption, protracted military conflict and occupation of part of the territory, political instability and low business culture. The solution to these problems is possible through the organization of an effective system of public financial monitoring, which will help curb the growth of organized crime by taking measures to prevent money laundering, financing the production of weapons of mass destruction and terrorism. Given the above issues, the paper reveals the essence, objectives, functions and role of financial monitoring in ensuring economic security. The authors analyze the legal framework for the formation of financial monitoring in Ukraine,

emphasize the positive trends of its development, as well as, taking into account foreign experience, suggest ways to improve it. An analysis of financial indicators that reflect the financial transactions that are subject to financial monitoring during 2011–2020 and emphasizes that the banking system plays an important role in combating money laundering and financing of criminal activities. The role of the National Bank of Ukraine in conducting systematic monitoring of the activities of banking institutions and non-banking financial organizations is determined, the activity of domestic subjects of primary financial monitoring in general is assessed. It is noted that the effectiveness of the national risk assessment system directly depends on effective cooperation on a joint basis of the subjects of state financial monitoring, the subjects of primary financial monitoring, law enforcement agencies and non-financial institutions. It is argued that in order to preserve and develop market principles of the financial system and security of Ukraine, it is necessary to develop a comprehensive system of financial monitoring as an important factor in increasing the level of national security.

**Key words:** financial monitoring, money laundering, terrorist financing, subjects of primary financial monitoring, stock market, banking system, risk-oriented approach, financial operations, financial investigations, state financial control.

УДК 339.944.2

DOI: <https://doi.org/10.32782/2413-9971/2021-37-6>

**Жаліло Я. А.**

*доктор економічних наук, старший науковий співробітник,  
заступник директора – керівник центру економічних  
та соціальних досліджень  
Національного інституту стратегічних досліджень*

**Zhalilo Yaroslav**

*Doctor of Economic Sciences, Senior Researcher,  
Deputy Director – Head of the Center for Economic and Social Studies  
National Institute for Strategic Studies*

## ІНСТИТУЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ АКТИВІЗАЦІЇ СИНЕРГІЇ ТРАНСКОРДОННОЇ СПІВПРАЦІ НА КОРДОНІ УКРАЇНА – ЄС

**Анотація.** У статті досліджено еволюцію інституційних чинників, які забезпечують отримання позитивного синергетичного ефекту від транскордонної співпраці регіонів та громад України у процесі поглиблення глобалізації. Визначено ризики та перешкоди досягненню позитивної емерджентності, зумовлені інституційною недовершеністю українських партнерів транскордонної співпраці. Обґрунтовано важливість інтеграції розвитку транскордонної співпраці до загальнонаціональних та регіональних стратегічних документів. Запропоновано пріоритетні напрями інституційних змін, які дадуть змогу оптимізувати транскордонну взаємодію та посилити позитивний вплив транскордонної співпраці на розвиток прикордонних регіонів та громад, зокрема пов'язані з інституційним удосконаленням місцевих суб'єктів.

**Ключові слова:** транскордонна співпраця, євро регіон, синергія співпраці, інституційні механізми, регіональний розвиток.

**Вступ та постановка проблеми.** Міжтериторіальна співпраця як у внутрішньонаціональному, так і у транскордонному вимірах – специфічний феномен, емпіричний розвиток якого суттєво випереджає його теоретико-методологічне осмислення. Як наслідок, об'єктивно зумовленим процесам поширення такої співпраці часто притаманна спонтанність або принаймні несуб'єктність однієї зі сторін – останнє характерно саме для транскордонного співробітництва (ТКС). Це послаблює можливість реалізації потенціалу співпраці, призводить до асиметричності потоків ресурсів, що руйнує ймовірну позитивну синергію міжтериторіальної взаємодії.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблема отримання синергетичного ефекту міжтериторіальної взаємодії не є надто поширеною в регіональних дослідженнях. Певною мірою вона розглядалася китайськими науковцями [1], а також фахівцями ОЕСР [2]. Окремі напрями регіональної синергії також досліджуються стосовно взаємодії стейкхолдерів для вирішення проблем сталого розвитку: сталого водопостачання [3], оптимізації

енергоспоживання [4] тощо. Разом із тим вітчизняними фахівцями досить детально проаналізовано проблеми та особливості розгортання ТКС українських регіонів [5–7]. На часі – наукове обґрунтування інституційного врегулювання ТКС, яке має забезпечити відповідні передумови для максимізації його синергетичного ефекту.

**Метою** даної роботи є визначення основних чинників інституційних асиметрій, які впливають на результати транскордонної євро регіональної співпраці регіонів та громад України та запропонування напрямів удосконалення її інституційного забезпечення з метою досягнення очікуваного синергетичного ефекту.

**Результати дослідження.**

### 1. Сутність синергії у соціальних системах

Оскільки поняття «синергія» початково було введено в науковий обіг у сфері фізичної науки (а саме термодинаміки), усталеного визначення застосування цього терміну у суспільних, зокрема економічних, науках досі не досягнуто, а критеріальні ознаки синергічності кожний із дослідників виводить, залежно від належності до певної

наукової школи, а також кола питань, що перебувають у центрі його дослідження.

Спільним у визначенні суті синергії є визнання суттєвості впливу динамічних взаємозв'язків між елементами самої системи і системою та її середовищем, завдяки яким система набуває певних специфічних типів поведінки (а отже, додаткових властивостей та характеристик), не притаманних її окремим елементам [8, с. 763]. Як наголошував один із класиків цього напрямку досліджень І. Пригожин [9], для виникнення явища синергії система має бути *дисипативною* – відкритою, такою, що сприймає енергетичні впливи ззовні та перебуває при цьому вдалині від рівноважного стану. Відкритість та нерівноважність призводять до змін властивостей системи у напрямках руйнування або формування нового порядку (самоорганізації), яка посилює енергетичну потужність системи завдяки оптимізації її розподілу. Принципово, що обов'язковою умовою позитивної самоорганізації є достатній рівень складності системи, що залежить від кількості та рівня організованості елементів та зв'язків між ними. Відповідно, ймовірно існування негативної синергії, яка веде до руйнування системи та відпливу енергії.

Якісна зміна властивостей системи виникає внаслідок емерджентності як системного ефекту, що виникає від взаємодії її елементів та може вимірюватися зміною параметричних характеристик системи. Для соціально-економічних систем такими характеристиками можуть бути показники економічної продуктивності та ефективності, фінансової стійкості, соціальної ефективності тощо [10].

Зрозуміло, що синергетичний ефект матиме місце, лише якщо всі елементи системи орієнтовані на досягнення спільних цілей. Особливістю суспільних систем є суб'єктність їхніх елементів, що мають власні внутрішні рушійні сили та мотивації розвитку, які визначають довгострокові орієнтири їхньої поведінки (стратегію). Тому, застосовуючи поняття синергетичного ефекту (емерджентності) для економічних систем, зокрема економічних суб'єктів та їх систем, що виникають у процесі злиттів та поглинань, дослідники у сфері менеджменту прямо асоціюють синергію з реалізацією та об'єднанням стратегій суб'єктів, які у явному вигляді описують особливості їх взаємодії [11].

Чинниками отримання синергетичного ефекту внаслідок інтеграційних процесів у суспільних процесах прийнято визначати [12, с. 80–81]:

- можливість вирішення завдань вищого рівня через об'єднання зусиль та кращу організацію використання наявного потенціалу;
- зростання впливовості системи, спроможності просувати інтереси, отримувати фінансування тощо;
- економію на масштабах та об'єднанні подібних та комплементарних видів діяльності;
- дифузії інститутів, що оптимізує взаємозв'язки між елементами.

Застосування терміна синергії у проблематиці досліджень регіонального розвитку менш поширене. Між тим регіон (рівною мірою як і громада) повною мірою відповідає критеріям дисипативності, а суб'єкти регіонального розвитку включені у складну систему взаємозв'язків як усереднені системи, так і із зовнішніми акторами. Дослідниками доведено, що синергія міжрегіональних зв'язків впливає на параметри системи, зокрема на економічне зростання, через вплив на міжрегіональні ресурсні потоки. При цьому розвиненіші регіони у цих потоках відіграють активну роль, досягаючи ресурсних припливів, які підтримують економічне зростання, тоді як ресурсний відплив із менш розвинених регіонів призводить до його гальмування [1].

## 2. Вплив транскордонної взаємодії на синергію соціальних систем

Функціонування прикордонних територій характеризується розширенням кола факторів відкритості їхніх соціально-економічних систем, які до того ж додають цим системам нерівноважності. Як правило, у межах національних кордонів формується певне стале інституційне середовище, яке зумовлює не лише власне характер економічних процесів та залучення до них ключових ресурсів регіонів, а й широке коло аспектів життя таких громад та територій: політичні настрої, суспільні норми та традиції, культурні особливості, споживчі уподобання тощо. Відповідні мережеві взаємодії, які утворювалися на основі цього середовища, забезпечували його відтворення через відповідні конфігурації ресурсних потоків [13].

Проте у «доглобалізаційну» добу консервативність цих інституційних систем нерідко визначалася не стільки їх оптимальністю з погляду дотримання інституційної рівноваги, скільки обмеженістю альтернатив. Глобалізаційні зміни, які спричинили наростання фактичної «проникності» національних кордонів, порушують локальну рівновагу національних інституційних систем. Роль розділюючої функції кордону як накопичувача контрастів між географічно суміжними регіонами розвивається. Натомість посилення об'єднаної функції сприяє поступовому вирівнюванню розбіжностей між такими регіонами, міжтериторіальна співпраця поступово набуває транскордонних вимірів і позитивно відбивається на можливостях використання локальних ресурсів.

На перших етапах формується демонстраційний вплив закордонних «кейсів», який формує первинні мотивації до інституційних змін, проте через надмірну важкість та відсутність відповідних механізмів найчастіше трансформується у міграційні інтенції (зокрема, трудової міграції). Надалі можливий розвиток ТКС із метою реалізації нових економічних можливостей, у межах якої кожна зі сторін діє у рамках власних існуючих інституційних систем. Зрештою, на третьому етапі відбувається систематизація практик транскордонної взаємодії акторів та перехід її у зміни діючих інститутів та формування транснаціональних інституційних екосистем, які визначають нові ролі цих акторів у змінених фактичних межах інституційних систем [14]. Реалізація третього етапу потребує, окрім самоорганізації транскордонної взаємодії, також політичних рішень центрального рівня. Власне, проходження зазначених трьох стадій формування транснаціональних інституційних систем відбувалося у процесі поступового поширення впливу ЄС на країни Центральної та Східної Європи, яке логічно завершилося їх європейською інтеграцією.

За рахунок поступової «дифузії інститутів» (принаймні неформальних) й імплементації технологічних та організаційних інновацій прикордонні території набувають нового інструментарію оволодіння власними локальними ресурсами – і це стає їхньою конкурентною перевагою. Синергія ТКС створює можливості перетворення прикордонних регіонів на нові рушії розвитку – що може скласти дієву альтернативу «традиційній» мобілізаційно-наздоганяючій моделі.

Однією з базових інституційних змін для реалізації таких можливостей є переосмислення сутності кордону, насамперед громадами прикордонних територій. Замість сприйняття кордону як визначеного «згори» державного інституту він має розглядатися як зона контактів між людьми, громадами, суб'єктами економіки, джерело можливостей та перспектив взаємодії [15, с. 35–36]. Світоглядна зміна відбувається еволюційним шляхом, у міру розвитку фактичних контактів та взаємодій, проте може й заохочуватися через інструменти

«маркетингу транскордонних регіонів», які забезпечують прозорість інформації щодо потреб та можливостей ринків, загальної інформації про регіон (територію), умови конкуренції, якості життя тощо [5].

Між тим не слід нехтувати й тим, що глобалізаційний процес призводить до розмивання просторової онтології як такої [16]. Тенденція зростання прозорості кордонів між прикордонними регіонами, що веде до поширення ТКС, має подальше поширення й за їхніми межами. Отже, на зміну обмеженому кордонами географічному простору приходить інституційний простір, якому притаманна екстериторіальність. Це робить імовірною несталість транскордонних утворень, насамперед у разі, якщо вони не базуються на відповідній емерджентності.

Суттєвий ризик для розвитку ТКС України полягає у ймовірності прояву «гравітаційного ефекту» розвиненіших економік. Оскільки об'єктивно Україна є економічно найслабшою у партнерстві з країнами ЄС, поширення ТКС призводитиме до прискореного відпливу ресурсів із прикордонних регіонів України до країн, інституційні системи яких пропонують ефективніше їх застосування. На відміну від досвіду ТКС між регіонами країн – членів ЄС, або регіонів периферії ЄС із регіонами країн, які мали перспективи набуття членства (а отже, визначений вектор цілеспрямованої імплементації інститутів), ТКС на кордоні «Україна – ЄС» відбувається в умовах значної інституційної асиметрії та переважання спонтанної транскордонної дифузії інститутів на українських теренах. Тоді як партнерські регіони з країн ЄС діють в умовах усталеної європейської інституціональності, регіони та громади України перебувають у перехідному періоді, пов'язаному з триваючою реформою децентралізації та імплементацією Угоди про асоціацію України та ЄС. Така асиметричність перешкоджає формуванню позитивної синергії у межах усього Карпатського євро регіону, що додає останньому інституційної несталості.

Разом із цим розвиток ТКС є безальтернативним трендом. Унаслідок транскордонної дифузії інститутів формуються нові мережі, які становлять альтернативу старим ієрархіям «центр – регіон». На локальному рівні генеруються нові інституційні практики трансформаційних перетворень під впливом нових механізмів та інструментів використання місцевих ресурсів замість тих, що зазвичай транслювалися із Центру. Отже, національна держава мусить вступати в інституційну конкуренцію з транскордонними мережами.

ТКС не може бути зведене до локальних прикордонних відносин. Завдання державної політики – не лише подолати локальні перешкоди для ТКС прикордонних регіонів, а й інтегрувати його у «тканину» загальнонаціонального розвитку. Комплементарним до політики збільшення «прозорості» національного кордону для ТКС є завдання управління транскордонною взаємодією з метою досягнення позитивних синергетичних ефектів завдяки посиленню дієвості прикордонних суб'єктів у досягненні кращої факторної продуктивності використання місцевих ресурсів.

Варто також зважати на те, що у збереженні ролі кордону як інституційного бар'єру зацікавлені суб'єкти, яким із певних причин не вигідне впровадження в Україні європейських інститутів права і порядку. До таких може належати широке коло стейкхолдерів транскордонної взаємодії – від тих, хто перебуває за межами чинного правового поля (наприклад, отримує зиск від контрабанди), до цілком легальних суб'єктів (зокрема, хто користується слабшими, ніж європейські, обмеженнями щодо впливу на довкілля). Отже, сформовані певні інституційні «пастки», які генеруватимуть протидію змінам та потребуватимуть подолання.

### 3. Інституційне забезпечення транскордонної взаємодії

Отже, досягнення синергії ТКС потребуватиме вирішення завдань на двох основних напрямках:

– по-перше, відповідної стратегічно орієнтованої політики національного рівня, яка забезпечує імплементацію Угоди про асоціацію, включаючи весь спектр її інструментів, а не лише домовленості щодо зони вільної торгівлі України та ЄС;

– по-друге, розбудови чутливості регіонів та громад до технологічних, управлінських та соціальних інновацій та їхньої спроможності розробляти та впроваджувати стратегії ТКС, які максимізують спільні вигоди від транскордонної синергії.

Статтею 477 глави 27 «Транскордонне та регіональне співробітництво» Угоди про асоціацію між Україною та ЄС визначено, що «сторони підтримують та посилюють залучення місцевих та регіональних органів влади до транскордонного та регіонального співробітництва та відповідних управлінських структур із метою посилення співробітництва шляхом створення сприятливої законодавчої бази, підтримки та нарощування потенціалу розвитку, а також забезпечення зміцнення транскордонних та регіональних економічних зв'язків та ділового партнерства» [17].

ТКС відіграє неоціненно важливу роль «заземлення» євроінтеграційних змін шляхом доведення їх до результатів, практично сприйнятних на локальному рівні, тобто для якості життя членів громад. Тоді як на національному рівні імплементація Угоди про асоціацію має здебільшого форму кондиціоналії (нормативних змін), на рівні регіонів та громад ця імплементація набуває креативної форми, призводячи до конкретних трансформацій інституційних практик у процесі розвитку мереж ТКС [18]. Фактичні інституційні зміни, що відбуваються у цих рамках, формують переваги євроінтеграційного напрямку в інституційній конкуренції, забезпечуючи сталість прогресу у цій сфері. Разом із тим потужність впливу цього чинника безпосередньо залежить від інклюзивності ТКС, тобто залученості до цього процесу якомога ширшого кола стейкхолдерів.

Ефективне досягнення синергетичного виміру ТКС регіонів України потребує адекватної імплементації відповідних цілей до стратегічних документів національного та місцевих рівнів.

У Національній економічній стратегії на період до 2030 р., затвердженій Постановою Кабінету Міністрів України від 3 березня 2021 р, по. 179, євро регіони не згадуються взагалі, ТКС згадується лише ситуативно, переважно в контексті транскордонної торгівлі.

Державною стратегією регіонального розвитку України на період 2021–2027 рр. ТКС приділено значно більшу увагу. Важливо, що механізми ТКС неодноразово вказуються як інструменти розвитку макрорегіонів, зокрема Карпатського та Дунайського.

Зокрема, у вимірах Карпатського євро регіону Стратегія передбачає розвиток транспортної, прикордонної та інформаційно-комунікаційної інфраструктури, підвищення рівня безпеки державного кордону, створення ефективної системи співпраці держав, регіонів і громад, що розташовані на території Карпатського макрорегіону, та проведення спільних дій у рамках міжрегіонального та транскордонного співробітництва, забезпечення активної участі та врахування інтересів України під час формування політик та інструментів ЄС у сфері розвитку Карпатського регіону, у тому числі в рамках підготовки та реалізації макрорегіональної Стратегії ЄС для Карпатського регіону [19].

Значним позитивним організаційним кроком стало розроблення починаючи з 2007 р. державних програм

розвитку ТКС. Між тим, як констатується в ухваленій у 2021 р. вже четвертій Програмі, розрахованій на період 2021–2027 рр., у ході виконання попередніх програм «залишилися не розв'язаними проблеми розвитку прикордонної транспортної інфраструктури, охорони і відновлення екосистем регіонів, низької інституційної спроможності суб'єктів та учасників ТКС» [20].

Із нашої точки зору, основною вадою таких програм є штучне звуження ТКС до проблематики регіонального розвитку. Так, метою чинної Програми є «підвищення рівня конкурентоспроможності регіонів України шляхом активізації та розвитку ТКС, сприяння встановленню і поглибленню економічних, соціальних, наукових, технологічних, екологічних, культурних, туристичних та інших відносин між суб'єктами та учасниками таких відносин України та інших держав в умовах співпраці» [20].

Важливими є передбачені Програмою завдання за напрямом «Сприяння розвитку інституційної спроможності суб'єктів та учасників ТКС», які передбачають розвиток недержавних інституцій, підвищення кваліфікації місцевих управлінців із питань ТКС, організаційну, методологічну та інформаційно-аналітичну підтримку різних організаційних форм ТКС шляхом посилення спроможності агенцій регіонального розвитку тощо [20]. Між тим у Плані реалізації Програми практичного наповнення зазначені завдання не набули.

Індиферентна щодо практичного задіяння інструментів євро регіональної та транскордонної співпраці й ухвалена урядом у 2019 р. Державна програма розвитку регіону Українських Карпат на 2020–2022 рр.

Відсутність загальнонаціонального виміру завдань розвитку ТКС фактично унеможливує їх інтеграцію до секторальних стратегій, відповідно, звужує коло стейкхолдерів такого співробітництва, виключає можливості залучення управлінського потенціалу переважної більшості органів державної виконавчої влади до реалізації цих завдань.

Доводиться також констатувати відсутність адекватного відображення у стратегіях розвитку прикордонних областей урахування потенціалу та можливостей впливу кордону на розвиток регіонів, практичного використання можливостей, які надає участь у ТКС для регіонального розвитку. Автори оприлюдненої у 2018 р. аналітичної доповіді констатують недостатнє відображення транскордонного складника у регіональних стратегіях, що «обмежує можливості реалізації потенціалу їх прикордонного положення та використання транскордонної взаємодії як інструменту територіального розвитку» [6, с. 7]. Потенціал утворення «точок синергії», на думку авторів, нині є практично не реалізованим у більшості цільових регіонів.

Ухвалена наприкінці 2019 р. Регіональна стратегія розвитку Закарпатської області на 2021–2027 рр. включає її місію як «найзахіднішого українського регіону в Карпатському (Центрально-Східному) мегареґіоні Європи, національно та міжнародно визнаного на національному та міжнародному рівнях центру транскордонної, міжреґіональної та міжлюдської співпраці; пріоритетної території європейської конвергенції та реалізації Угоди про асоціацію України з ЄС» [21, с. 118]. Така постановка створює перспективні підстави для досягнення синергетичної взаємодії у розвитку ТКС органів місцевого самоврядування з органами державної виконавчої влади, а також надає перспективні можливості інтеграції цілей розвитку ТКС до стратегій розвитку територіальних громад Закарпаття.

Потреба зменшення розриву у рівнях розвитку українських регіонів з їхніми партнерами у ТКС є незаперечною. Проте, як показали дослідження міжнародних експертів,

за певних умов зростання освітнього та матеріального рівня членів громад та поліпшення якості транспортної інфраструктури (доступності громади) може лише активізувати односпрямовані потоки ресурсів із громади. Регіон може ставати «слизьким» для ресурсів (термінологія дослідників ОЕСР [2, с. 204–205]). Досягнення сталої територіальної ідентичності має досягатися на основі впровадження в рамках громад спільних практик, які забезпечують повноцінну реалізацію людського капіталу. Свідомий вибір члена громади щодо приналежності до неї зумовлений «інституційною екосистемою» [22] громади, яка детермінує його позиціонування щодо інших членів та місцевих спільнот, використання доступних ресурсів громади та отримання відповідних результатів.

Територіальна згуртованість підвищує рівень капіталізації ресурсів громади через збільшення прибутковості їх використання – територія стає «липкою» для ресурсів. Цьому ефекту сприяють:

- завершеність (досконалість) громади як суб'єкта прийняття раціональних рішень завдяки вичерпному гарантуванню її спроможностей, компетенцій та повноважень;

- достатній рівень довіри до контрагентів (інших громад) завдяки наявності інститутів діалогу та взаємодії;

- наявність прозорого поля регулювання взаємодії (у т. ч. визначення спільних цілей, гарантування прозорості інформації, добросовісної конкуренції тощо);

- усталеність та доступність фінансових механізмів, які опосередковують взаємодію між місцевими суб'єктами та між ними й державою [23].

Організаційно та технологічно форми ТКС постійно примножуються та ускладнюються та дедалі важче піддаються контролю і безпосередньому управлінню. Отже, акценти політики спрямування розвитку ТКС шляхами синергичності мають зміщуватися на зміцнення суб'єктності громад та регіонів та їхньої спроможності до ухвалення раціональних стратегічних та тактичних рішень як контрагентів такого співробітництва. Важливість суб'єктності громад посилюється в контексті утворення європейських об'єднань територіального співробітництва (EGTC), які забезпечують юридично визначені форми взаємодії, а отже, й форми взаємної відповідальності.

Суб'єктність та інституційна досконалість громад зміцнюються завдяки налагодженню ефективного функціонування місцевих інститутів розвитку, які можуть і повинні бути зорієнтовані у прикордонних регіонах на розвиток взаємовигідної транскордонної співпраці. У цьому контексті на увагу заслуговує перспектива впровадження регіональних «Офісів євроінтеграції» як форм інституційної організації євроспрямованих трансформацій регіональних та місцевих громад. Такі офіси мають стати інтеграційними центрами, спроможними виконувати комплексні завдання центральної та місцевої влади, сприяти освоєнню на регіональному та місцевому рівнях інструментів, упровадження яких відбувається у процесі імплементації Угоди про асоціацію України та ЄС, координувати дії та комунікації регіону з Центром із цього приводу. Як пілотний напрям варто було б розглянути саме формування офісів євроінтеграції у прикордонних регіонах України, де їх дієвість може бути підсилена доступністю інструментів євро регіонального та транскордонного співробітництва.

Важливим для досягнення ефективності позитивного впливу ТКС на регіональний та місцевий розвиток є коректне виявлення та ранжування за пріоритетністю проблем цього розвитку, які потребують вирішення. Подальше утворення кластерів територіальних громад, яким властива

спільність таких проблем, може додатково посилювати суб'єктивність та дієвість вітчизняних учасників ТКС.

Досвід дослідження стратегій та практик розвитку регіонів України дає підстави для висновку щодо концентрації можливих «точок взаємодії» довкола проблем, пов'язаних із територіальною нерівномірністю розміщення ресурсів, населення та зумовленою цим нерівністю доступу до можливостей розвитку; компенсацією моноспеціалізацій територій; розвитком інфраструктури (транспортної, цифрової, водопостачання та ін.); забезпеченням умов життєдіяльності (екологія, поводження з відходами, постачання води, запобігання стихійним лихам); створенням умов для значущих секторів економіки (меліорація, логістика, інфраструктура); подоланням значної тінізації певних індустрій тощо. Вирішення вищезазначених проблем у прикордонних регіонах може стати предметом спільних дій у рамках ТКС і відбуватися на основі відповідного стратегування, що даватиме змогу досягти їх синергії.

Важливим інструментом децентралізованого виявлення актуальних рівнів застосування на місцевому та регіональному рівнях складників демократії участі,

зокрема проведення місцевих референдумів та громадських слухань, забезпечення громадського контролю та участі в ухваленні рішень, розроблення та реалізація бюджетів участі (громадських бюджетів).

Також перспективним інструментом, який уже досить активно впроваджується в Україні та має значно тривалішу та успішнішу історію впровадження у країнах-партнерах, є становлення сучасних «розумних» громад. Отримання масивів «великих даних» щодо ключових параметрів функціонування громад дає змогу створювати об'єктивні критерії виокремлення та ранжування проблем місцевого розвитку з їх подальшим використанням для планування міжтериторіальної взаємодії.

**Висновки.** Активізація процесів ТКС розширює можливості для розвитку прикордонних регіонів та громад і національної економіки України у цілому. Проте досягнення позитивного синергетичного ефекту потребуватиме інституційного вдосконалення відповідної державної політики та посилення інституційної досконалості регіонів і громад. Визначення перспективних механізмів таких інституційних змін є одним із важливих завдань вітчизняної науки.

#### Список використаних джерел:

- Liu Y., Li L., Zheng FT. Regional Synergy and Economic Growth: Evidence from Total Effect and Regional Effect in China. *International Regional Science Review*. 2019, vol. 42(5–6). P. 431–458. URL: <https://journals.sagepub.com/doi/10.1177/0160017619838317> (дата звернення: 02.07.2021).
- OECD Regional Outlook 2011. Building Resilient Regions for Stronger Economies. *OECD Publishing*. 2011. 296 p. URL: <https://doi.org/10.1787/9789264120983-en> (дата звернення: 02.07.2021).
- D. van Beers, A. Bossilkov & R. van Berkel A regional synergy approach to advance sustainable water use: a case study using Kwinana (Western Australia). *Australasian Journal of Environmental Management*. 2008, vol. 15:3. P. 149–158. DOI: 10.1080/14486563.2008.9725197 (дата звернення: 02.07.2021).
- Van Beers, Dick and Biswas, Wahidul A regional synergy approach to energy recovery: the case of the Kwinana industrial area, Western Australia. *Energy Conservation and Management*. 2008, vol. 49(11). P. 3051–3062. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0196890408002355> (дата звернення: 02.07.2021).
- Pasternak O., Demedyuk O. Role of Cross-border Cooperation in Modern Globalized World. *Eurolimes*. 2018, vol. 26. P. 113–123. URL: <https://www.ceeol.com/search/article-detail?id=790836> (дата звернення: 02.07.2021).
- Синергія програм транскордонного співробітництва та стратегій регіонального розвитку в Україні / упоряд. Є. Романенко. Чернігів : Поліський фонд міжнародних та регіональних досліджень, 2018. 92 с.
- Транскордонне співробітництво як інструмент місцевого та регіонального розвитку : аналітична доповідь / В.В. Химинець та ін. Київ : НІСД, 2021. 47 с. URL: [https://niss.gov.ua/sites/default/files/2021-05/block\\_transkordon.pdf](https://niss.gov.ua/sites/default/files/2021-05/block_transkordon.pdf) (дата звернення: 02.07.2021).
- Чернецька О.В. Сутність та значення синергетичного ефекту в системі управління на підприємстві. *Науковий вісник Миколаївського національного університету ім. В.О. Сухомлинського*. 2014. Вип. 2. С. 762–765.
- Николис Г., Пригожин И. Самоорганизация в неравновесных системах: от диссипативных структур к упорядоченности через флуктуации. Москва : Мир, 1979. 512 с.
- Логинов М.П. Синергия как фактор развития ипотечного кредитования. *Финансовый менеджмент*. 2010, no. 4. URL: <https://dis.ru/library/706/33238> (дата звернення: 02.07.2021).
- Коупленд Т. Стоимость компаний: оценка и управление. Москва : Олимп-Бизнес, 2005. 569 с.
- Гамма Т. Синергія як фактор ефективності угод М&А. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2016, no. 3. С. 73–88.
- Ceglowski J. Has Globalization Created a Borderless World? *Business review*. 1998. March/April. P. 17–27. URL: <https://www.philadelphiafed.org/-/media/frbp/assets/economy/articles/business-review/1998/march-april/brma98ce.pdf> (дата звернення: 02.07.2021).
- Limits to Globalization. National Borders Still Matter /Risto Tainio et al. CBS Press, 2014. URL: [https://www.researchgate.net/profile/Jukka-Maekinen/publication/265216731\\_Limits\\_to\\_Globalization\\_National\\_Borders\\_Still\\_Matter/links/5405b73b0cf2c48563b18417/Limits-to-Globalization-National-Borders-Still-Matter.pdf](https://www.researchgate.net/profile/Jukka-Maekinen/publication/265216731_Limits_to_Globalization_National_Borders_Still_Matter/links/5405b73b0cf2c48563b18417/Limits-to-Globalization-National-Borders-Still-Matter.pdf) (дата звернення: 02.07.2021).
- Boyle E. Illuminating Edges Borders as Institutions, Process, Space. *Decoding the Sino-North Korean Borderlands* / Cathcart, Adam, et al. Amsterdam : Amsterdam University Press, 2021. URL: <https://www.researchgate.net/publication/349026481> (дата звернення: 02.07.2021).
- Maier Ch.S. Being there: place, territory, and identity. *Identities, affiliations, and allegiances* / Seyla Benhabib et al. New York : Cambridge University Press. 2007. URL: <https://www.semanticscholar.org/paper/Identities%2C-Affiliations-and-Allegiances-Benhabib-Shapiro/2ee1f602ca08f381153fec49244e2496fccf456a> (дата звернення: 02.07.2021).
- Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони. URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984\\_011#Text](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_011#Text) (дата звернення: 02.07.2021).
- Horga I. European Studies Research in the Sphere of Border and Cross-Border Cooperation Development with Special Overview at the EU's Eastern Borders with Belarus, Moldova and Ukraine. *Eurolimes*. 2019, no. 27–28. P. 15–48. URL: <https://www.ceeol.com/search/article-detail?id=827532> (дата звернення: 02.07.2021).

19. Державна стратегія регіонального розвитку на 2021–2027 роки. URL: <https://www.kmu.gov.ua/storage/app/uploads/public/5f3/40c/c1e/5f340cc1e0f9e216385973.doc> (дата звернення: 02.07.2021).
20. Державна програма розвитку транскордонного співробітництва на 2021–2027 роки. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/408-2021-%D0%BF#Text> (дата звернення: 02.07.2021).
21. Регіональна стратегія розвитку Закарпатської області на 2021–2027 pp. URL: <https://www.minregion.gov.ua/napryamki-diyalnosti/derzhavna-rehional-na-polityka/strategichne-planuvannya-regionalnogo-rozvitku/regionalni-strategiyi-rozvytku-na-period-do-2027-roku/regionalna-strategiya-rozvytku-zakarpatskoyi-oblasti-na-period-2021-2027-rokiv/> (дата звернення: 02.07.2021).
22. Hashimoto, T., Nishibe, M. Theoretical model of institutional ecosystems and its economic implications. *Evolut Inst Econ Rev.* 2017, vol. 14. P. 1–27. URL: <https://doi.org/10.1007/s40844-017-0071-8> (дата звернення: 02.07.2021).
23. Жаліло Я.А. Пріоритет «згуртована країна» у вимірах регіональних стратегій. Київ : УНЦПД, 2020. 32 с. URL: <https://u.to/PtSJGg> (дата звернення: 19.12.2020).

#### References:

1. Liu Y, Li L, Zheng FT. (2019) Regional Synergy and Economic Growth: Evidence from Total Effect and Regional Effect in China. *International Regional Science Review*, vol. 42(5-6), pp. 431–458. Available at: <https://journals.sagepub.com/doi/10.1177/0160017619838317> (accessed 2 July 2021).
2. OECD (2011) OECD Regional Outlook 2011. Building Resilient Regions for Stronger Economies. – OECD. 296 p. Available at: <https://doi.org/10.1787/9789264120983-en> (accessed 2 July 2021).
3. D. van Beers, A. Bossilkov & R. van Berkel (2008) A regional synergy approach to advance sustainable water use: a case study using Kwinana (Western Australia). *Australasian Journal of Environmental Management*, vol. 15:3, pp. 149–158. Available at: DOI: 10.1080/14486563.2008.9725197 (accessed 2 July 2021).
4. Van Beers, Dick and Biswas, Wahidul (2008) A regional synergy approach to energy recovery: the case of the Kwinana industrial area, Western Australia. *Energy Conservation and Management*, vol. 49(11), pp. 3051–3062. Available at: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0196890408002355> (accessed 2 July 2021).
5. Pasternak O., Demedyuk O. (2018) Role of Cross-border Cooperation in Modern Globalized World. *Eurolimes*, vol. 26, pp. 113–123. Available at: <https://www.ceeol.com/search/article-detail?id=790836> (accessed 2 July 2021).
6. Romanenko Ye. (ed.) (2018) Synerhiia prohram transkordonnoho spivrobotnytstva ta stratchii rehionalnoho rozvytku v Ukraini [Synergy of the programs of cross-border cooperation and regional development strategies in Ukraine]. Chernihiv: Poliskyi fond mizhnarodnykh ta rehionalnykh doslidzhen.
7. Khymynets V.V. et al. (2021) Transkordonne spivrobotnytstvo yak instrument mistsevoho ta rehionalnoho rozvytku [Cross-border cooperation as an instrument of local and regional development]. Kyiv: NISS, 47 p. Available at: [https://niss.gov.ua/sites/default/files/2021-05/block\\_transkordon.pdf](https://niss.gov.ua/sites/default/files/2021-05/block_transkordon.pdf) (accessed 2 July 2021).
8. Chernetska O.V. (2014) Sutnist ta znachennia synerhetychnoho efektu v systemi upravlinnia na pidprijemstvi [Essence and significance of synergy effect in the system of management at the enterprise]. *Research papers of V.Sukhomlynsky Mykolaiv Nat. Univ*, vol. 2, pp. 762–765.
9. Nykolys H., Pryhozhyn Y. (1979) Samoorganizatsiia v neravnovesnykh sistemakh: ot dissipativnykh struktur k uporiadochenosti cherez fluktuatsii [Self-organization in disequibrated systems: from dissipative structures to orderliness through fluctuations]. Moscow: Mir. (in Russian)
10. Lohynov M.P. (2010) Synerhiia kak faktor razvytia ipotechnogo kreditovaniia [Synergy as development factor for mortgage credits]. *Financial management*, no. 4. Available at: <https://dis.ru/library/706/33238> (accessed 2 July 2021).
11. Kouplend T. (2005) Stoymost kompanii: otsenka y upravleniye [Cost of company: appraisal and management]. Moscow: Olymp-Byznes, 569 p.
12. Hama T. (2016) Synerhiia yak faktor efektyvnosti uhod M&A [Synergy as a factor of efficiency of M&A agreements]. *Foreign trade: economy, finance, law*, no. 3, pp. 73–88.
13. Ceglowski J. (1998) Has Globalization Created a Borderless World? *Business review*. March/April, pp. 17-27. Available at: <https://www.philadelphiafed.org/-/media/frbp/assets/economy/articles/business-review/1998/march-april/brma98ce.pdf> (accessed 2 July 2021).
14. Risto Tainio et al. (2014) Limits to Globalization. National Borders Still Matter. CBS Press. Available at: [https://www.researchgate.net/profile/Jukka-Maekinen/publication/265216731\\_Limits\\_to\\_Globalization\\_National\\_Borders\\_Still\\_Matter/links/5405b73b0cf2c48563b18417/Limits-to-Globalization-National-Borders-Still-Matter.pdf](https://www.researchgate.net/profile/Jukka-Maekinen/publication/265216731_Limits_to_Globalization_National_Borders_Still_Matter/links/5405b73b0cf2c48563b18417/Limits-to-Globalization-National-Borders-Still-Matter.pdf) (accessed 2 July 2021).
15. Boyle E. (2021) Illuminating Edges Borders as Institutions, Process, Space. *Decoding the Sino-North Korean Borderlands / Cathcart, Adam, et al.* Amsterdam : Amsterdam University Press. Available at: <https://www.researchgate.net/publication/349026481> (accessed 2 July 2021).
16. Maier Ch. S. (2007) ‘Being there’: place, territory, and identity. *Identities, affiliations, and allegiances / Seyla Benhabib et al.* New York: Cambridge University Press. Available at: <https://www.semanticscholar.org/paper/Identities%2C-Affiliations-and-Allegiances-Benhabib-Shapiro/2ee1f602ca08f381153fec49244e2496fccf456a> (accessed 2 July 2021).
17. Association Agreement (2014) Uhoda pro asotsiatsiiu mizh Ukrainoiu, z odniiei storony, ta Yevropeiskym Soiuzom, Yevropeiskym spivtovarystvom z atomnoi enerhii i yikhnimy derzhavamy-chlenamy, z inshoi storony [Association Agreement between the European Union and the European Atomic Energy Community and their Member States, of the one part, and Ukraine, of the other part]. Available at: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984\\_011#Text](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_011#Text) (accessed 2 July 2021).
18. Horga I. (2019) European Studies Research in the Sphere of Border and Cross-Border Cooperation Development with Special Overview at the EU’s Eastern Borders with Belarus, Moldova and Ukraine. *Eurolimes*, no. 27-28, pp. 15–48. Available at: <https://www.ceeol.com/search/article-detail?id=827532> (accessed 2 July 2021).
19. Cabinet of Ministers (2020) Derzhavna stratchiia rehionalnoho rozvytku na 2021–2027 roky [State strategy for regional development for 2021–2027]. Available at: <https://www.kmu.gov.ua/storage/app/uploads/public/5f3/40c/c1e/5f340cc1e0f9e216385973.doc> (accessed 2 July 2021).



20. Cabinet of Ministers (2021) Derzhavna prohrama rozvytku transkordonnoho spivrobitnytstva na 2021–2027 roky [State program for cross-border cooperation development for 2021–2027]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/408-2021-%D0%BF#Text> (accessed 2 July 2021).
21. Mingerion (2019) Rehionalna stratehiia rozvytku Zakarpatskoi oblasti na 2021–2027 rr. [Regional development strategy of Zakarpatska region for 2021–2027]. Available at: <https://www.minregion.gov.ua/napryamki-diyalnosti/derzhavna-rehional-na-polityka/strategichne-planuvannya-regionalnogo-rozvitku/regionalni-strategiyi-rozvytku-na-period-do-2027-roku/regionalna-strategiya-rozvytku-zakarpatskoyi-oblasti-na-period-2021-2027-rokiv/> (accessed 2 July 2021).
22. Hashimoto T., Nishibe M. (2017) Theoretical model of institutional ecosystems and its economic implications. *Evolut Inst Econ Rev*, vol. 14, pp. 1–27. Available at: <https://doi.org/10.1007/s40844-017-0071-8> (accessed 2 July 2021).
23. Zhalilo Ya.A. (2020) Priorytet «zghurtovana kraina» u vymirakh rehionalnykh stratehii [Priority “cohesive country” in the dimensions of regional strategies]. Kyiv: ICPS, 32 p. Available at: <https://u.to/PtSJGg> (accessed 19 December 2020).

### ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ МЕХАНИЗМЫ АКТИВИЗАЦИИ СИНЕРГИИ ТРАНСГРАНИЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА НА ГРАНИЦЕ УКРАИНА – ЕС

**Аннотация.** В статье исследована эволюция институциональных факторов, обеспечивающих получение положительного синергетического эффекта от трансграничного сотрудничества регионов и общин Украины в процессе углубления глобализации. Определены риски и препятствия в достижении положительной эмерджентности, обусловленные институциональным несовершенством украинских партнеров трансграничного сотрудничества. Обоснована важность интеграции развития трансграничного сотрудничества в общенациональные и региональные стратегические документы. Предложены приоритетные направления институциональных изменений, которые позволят оптимизировать трансграничное взаимодействие и усилить положительный эффект трансграничного сотрудничества для развития приграничных регионов и общин, в частности связанные с институциональным усовершенствованием местных субъектов.

**Ключевые слова:** трансграничное сотрудничество, еврорегион, синергия сотрудничества, институциональные механизмы, региональное развитие.

### INSTITUTIONAL MECHANISMS OF ACTIVIZATION SYNERGY OF CROSS-BORDER COOPERATION AT UKRAINE-EU BORDER

**Summary.** Specific features of the current stage of globalization modify the motivations, influencing the development of cross-border cooperation. This conditions the necessity to re-assess the driving forces of this cooperation and the factors of its performance. In the article has been studied the evolution of institutional factors, that ensure the provision of a positive synergetic effect of cross-border cooperation of regions and communities of Ukraine – at the border with European Union – in the process of evolving globalization and strengthening the real permeability of national borders. Based on the adaptation of the general theory of social systems’ synergy to the analysis of cross-border interaction, the risks and obstacles for the positive emergence have been determined, derived from the institutional insufficiency of Ukrainian partners in cross-border cooperation. Has been stressed upon the implicit change of borders’ perception at the local level due to the spontaneous diffusion of institutions. Has been distinguished the asymmetry of institutional frameworks, where partners from opposite sides of Ukraine-EU border act in. The asymmetry obstructs the formation of synergy and threatens the sustainability of cross-border integration institutions due to “gravitational” resources’ flows towards institutionally more stable economies, providing better factor productivity. The author grounds the importance of integration the development of cross-border cooperation into the national-level strategic documents and the development strategies of border regions and communities. The current situation in this sphere in Ukraine has been studied. The priority directions of institutional changes have been suggested, giving the opportunity to optimize cross-border interaction and to improve the positive impact of cross-border cooperation for the development of border regions and communities. In particular, author stresses upon the measures for institutional improvement of local actors, strengthening its subjectness and capacity for rational decision making in the sphere of cross-border cooperation. The author’s vision has been suggested for the methodology of actual problems’ capable to become the subject of interterritorial interaction identification.

**Key words:** cross-border cooperation, euroregion, cooperation synergy, institutional mechanisms, regional development.

**Kalashnikova Khrystyna**

*Candidate of Economic Sciences,*

*Associate Professor of the Department of Management and Public Administration*

*O. M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv*

**Shevchenko Viktoriia**

*Candidate of Economic Sciences,*

*Associate Professor of the Department of Management and Public Administration,*

*O. M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv*

**Калашнікова Х. І.**

*кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту і публічного адміністрування  
Харківського національного університету міського господарства імені О. М. Бекетова*

**Шевченко В. С.**

*кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту і публічного адміністрування  
Харківського національного університету міського господарства імені О. М. Бекетова*

## JUSTIFICATION OF THE NECESSITY OF DEVELOPING A STRATEGY FOR INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE

**Summary.** The paper proposes a scientific approach to determining the need to develop a strategy for innovative development of the enterprise. Effective management of innovative activity of the enterprise is impossible without understanding the essence, methodology and principles of strategic management of innovative development of the enterprise. This necessitates the study of basic principles, approaches, the correct understanding of which contributes to the effective strategic management of the enterprise, coordination of its efforts to achieve high rates of innovative development. It is noted that the development of innovation in the enterprise is impossible without the developed innovation strategy, which is an important component of the overall strategy of enterprise development. In view of this, there is the need to develop a strategy for innovative development of the enterprise which will significantly increase the competitiveness of the enterprise and the ability to enter new spaces.

**Key words:** strategy, innovative development, strategic management, competitiveness, industry.

**The problem statement.** One of the main conditions for the formation of a competitive strategic perspective for the development of the enterprise is, first of all, its innovative activity. The introduction of innovations is often seen as the only way to increase the competitiveness of goods, maintain high rates of development and profitability, condition for the development of innovation. At the same time, this determining factor of the economy is not used enough in Ukraine now, which is due to extremely unfavorable conditions for innovation. Insufficient pace of innovation is due to lack of funds and resources for innovation, weak interest of manufacturers in implementing new developments, the destruction of the production apparatus in industry and other sectors of the economy, which led to the shutdown and closure of many enterprises. For Ukrainian industrial enterprises, the problem of organizing production on the basis of the formation of innovation potential and ensuring the effectiveness of the innovation process remains unsolved. Thus, there is a need to find and implement appropriate levers, approaches and methods of modern organization of production in enterprises that can increase innovative development.

**Overview of recent research and publications.** The problem of strategic management of innovative development of the enterprise was considered from different levels and different positions in the works of world-famous economists: I. Ansoff, K. Bowman, M. Porter, A. Thompson. A significant contribution to the development of this problem was also made by Ukrainian scientists – A. Grinev, K. Grinchenko, T. Lepeyko, V. Vasilenko. However, the great potential developed in this area of domestic science is often inapplicable to the current situation, which is characterized by the emergence of fundamentally new problems and opportunities in the field of strategic management.

**The purpose of the study (task statement).** The purpose of the work is to deepen the theoretical and methodological approaches to justify the need to develop a strategy for innovative development of the enterprise.

**Research results.** The successful operation of industrial enterprises in an unstable environment largely depends on the effectiveness of their innovation and the soundness of the strategy of socio-economic development. Globalization, as the main trend of economic growth in developed market countries, requires companies to pay close attention to establishing the international relations, which should be based on the use and exchange of high technology, intellectual resources that can increase the competitiveness of all participants in foreign economic activity. The strategic orientation of the use of innovations is the basis for the active development of industrial enterprises not only in the context of their international policy but also domestic and regional markets.

According to leading economists [7], strategic management should be based on the organic unity of general worldviews, methodological principles, general scientific methods of cognition and specific methodology. In this aspect, it is a theory and methodology of philosophy (methodological element of science, general scientific methodology and local system of methodology of strategic planning), sociology and economics.

The current situation in the innovation sphere of the Ukrainian economy is primarily due to the lack of innovation strategy in the management of innovation because it is the basis of modern innovative economic development in a constantly changing environment. Today the main purpose of the innovation strategy in our country is to prevent the collapse of the scientific and innovative sphere and create conditions for rapid and effective implementation of technical and technological innovations in all spheres of economic activity, pro-

viding structural and technological prerequisites for development, especially at the enterprise level economy as a whole.

The economic development of the country should be accompanied by a steady increase in the competitiveness of industrial products. The basis of the national industrial policy should be the establishment of Ukraine as a high-tech state, whose industry is able to produce the latest quality products.

There are two ways to increase the competitiveness of products: lower prices and higher quality. The price component is almost exhausted, so manufacturers have realized that companies can survive only with constant improvement of technical, economic, ergonomic, marketing performance of products. This problem can be solved only through the constant implementation of innovative projects, the transition to the trajectory of innovative development of the entire industry.

Innovative activity is aimed, first of all, at overcoming the technical lag, reorienting the production potential to create competitive industrial productions, the development of which depends on the level of susceptibility of enterprises to innovations in industries. Analyzing the results of economic development over the past three years, it can be argued that in Ukraine there is an unstable trend towards expanded reproduction and reconstruction of existing enterprises, as well as to deepen and expand research, create new models and improve production technology, expand product range, introduce new methods for the organization of production and management.

The results of the study of the scale and effectiveness of innovation in the industry of Ukraine indicate a low activity in the production of scientific and technical achievements, their weak involvement in solving the problems of a market economy. Innovations have not yet taken place of the main factor of economic development of industrial production and ensuring its financial stability.

It is the innovative strategy of enterprise development that:

- ensures sustainable growth and functioning in the future and is based on the use of scientific and technical achievements, technology, management;
- is on the complex of innovations associated with the attraction of material resources, extensive use of intellectual potential;
- is characterized by flexibility and ability to adapt to changing market conditions;
- takes into account the influence of external factors that cannot be controlled by the enterprise.

In view of this, for industrial enterprises of Ukraine an effective management tool is the development of an innovative development strategy, as it accelerates the continuous development of the enterprise in market conditions; provides competitive advantages based on leadership in technology, development and implementation of new products, product quality; determines the market position; creates a basis for public recognition of the enterprise.

Innovative activity is directed, first of all, on overcoming of technical lag, reorientation of production potential on creation of competitive industrial productions development of which depends on the level of susceptibility of the enterprises to innovations. Thus, the innovative strategy of the enterprise in conditions of competition must not only ensure the achievement of goals but also achieve their best results, otherwise the company will not be able to compete for the market of its products.

Success in this way depends on the mechanism of scientific development ideas, its development, implementation of results and consumption.

The most influential factor for innovation is the time factor, because even the most advanced technology will not succeed if it is offered late or enters an unprepared market. It is also important to consider the ability to transmit and receive

information about innovative products in a short time, provided by modern communication technologies. In addition, the experience of implementing innovation strategies in other countries, the possibility of adopting alternative strategic programs for the region and the likely consequences are studied.

There are also studied the changes in economic and scientific-technological policy, choice of strategy and appropriate concentration of resources, improvement of the company's internal system. When developing a strategy and tactics of behavior, domestic enterprises should determine the determining factor of innovation potential, which should be able to provide a competitive advantage to the international environment. It should be borne in mind that a competitive product will not appear without efficient flexible production, and a competitive country is the one that has a dynamic potential to produce new products – world market leaders.

Strategic innovation planning is a subsystem in the general planning system at the enterprise in a market economy. The object of strategic innovation planning at the enterprise is innovative activity, considering which we can note:

- in modern conditions there is an objective need for independent development of innovation strategy at the enterprise, based on the main goals and objectives of enterprise development, taking into account resource provision and risk factors, with preliminary forecasting of the state of the environment and own innovation opportunities;
- the main content of innovation is the development and implementation of scientific and technical policy in the field of new competitive products and its production and technologies in order to obtain the maximum possible profit;
- in the implementation of the innovation strategy importance of R&D and the degree of risk in their implementation increase;
- innovation is closely linked to all other activities in the enterprise, and above all, with production and marketing.

The company's strategy forms and orients the strategy of management of scientific and technological progress, i.e., determines the role, place, base and content of innovation. In turn, the innovation strategy deepens, clarifies and promotes the implementation of the company's strategy. It also contributes to the achievement of goals, priorities outside the enterprise in terms of the national economy, such as the rational use of resources; achieving highly efficient and favorable socio-economic results; achieving savings through the introduction of innovations in the entire network of production and non-production organizations and throughout the cycle "science – research – design work – research production – commissioning", both in terms of time and rationality and quality of work.

There is no single model of innovation strategy for all enterprises, as well as a single universal method of strategic innovation management. Each enterprise operating in a market economy is unique in its characteristics, so the content of strategic management of the innovation process is specific, and its forms and methods cannot be replicated for many enterprises. Virtually all thriving businesses owe their results to innovation, but not all innovative businesses succeed. Accordingly, the innovation strategy of the enterprise should reflect the features of this path of development.

The central element of strategic management is strategic planning. It is at this stage that the future success or failure of the firm is forced. Analysis and generalization of foreign experience allowed revealing the features of this process, to justify the need to develop a strategy of innovative development as an important component of the overall strategy of enterprise development.

The formation of the innovation strategy of the enterprise should be carried out in several stages (Figure 1).

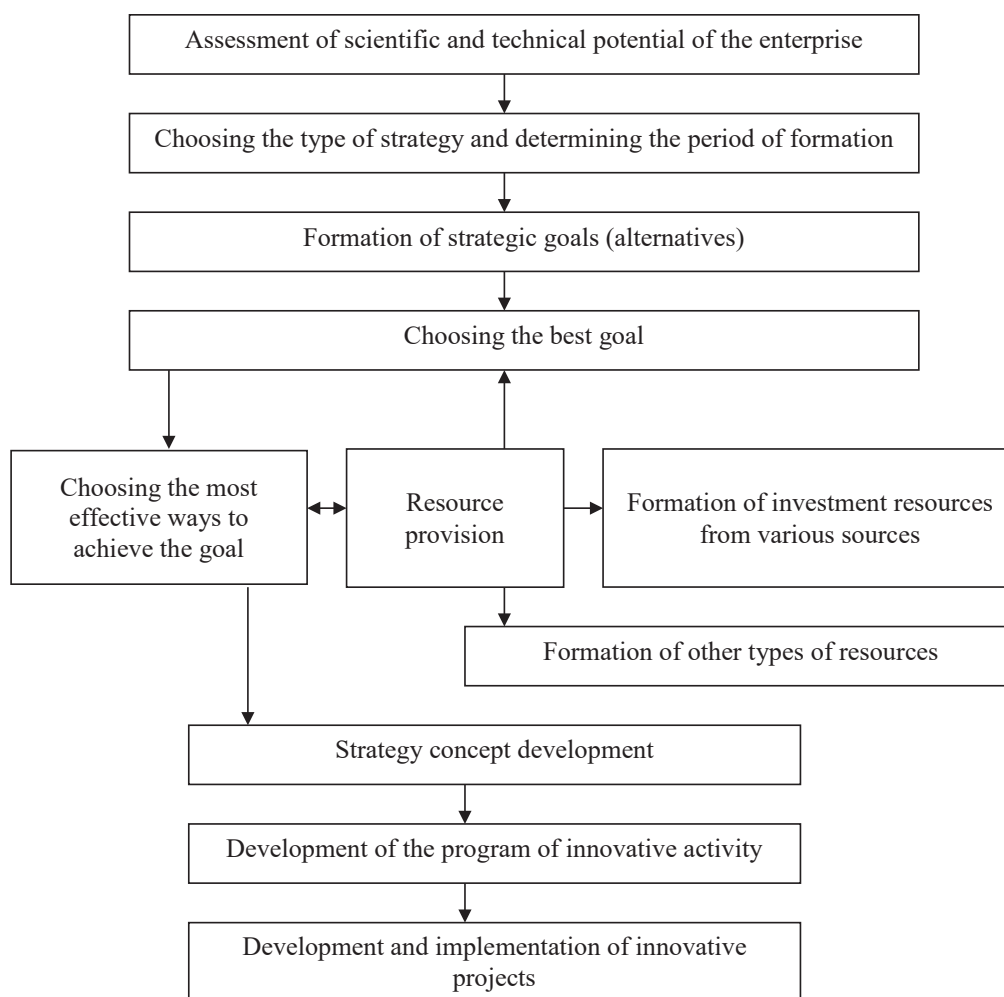


Figure 1. The process of forming an innovative strategy of the enterprise

Source: author's development

At the first stage, there should be carried out an assessment of the existing scientific and technical potential of the enterprise, which will identify its strengths and weaknesses. The next step is to determine the type of strategy. The choice of type of strategy depends on a number of factors: the global goal set by the company, its affiliation to a particular industry, the conditions of external and internal environment. In this procedure, it is important for the company to first anticipate the consequences that await it when choosing a particular type of strategy.

In the same initial stages, another important issue is addressed, which is related to determining the period of validity of the strategy. Innovation takes a relatively long time.

The most responsible stage is the formation of the goal of the innovation strategy. The starting point is the purpose of the overall strategy of enterprise development. But other factors have a certain influence on this process. In particular, the formation of the purpose of the innovation strategy, largely depends on the means of organizing the innovation process in the enterprise. This process should be related to the stages of the enterprise life cycle.

The main purpose of enterprise development, to which the goals of all other strategies should be subordinated, is to ensure the competitive advantage of the firm. It involves achieving the competitiveness of products, as well as gaining and strengthening positions in certain market segments (external or internal). The goals of the innovation strategy should

be, first of all, aimed at improving the technical level of production, technological mobility of the enterprise, which will allow, if necessary, quickly and at the lowest cost to make the transition from obsolete to new products in the market. Of the alternatives, preference is given to the fact that can ensure the achievement of competitive advantage of the firm to the greatest extent and at minimal cost. Thus, the best option for the strategic goals of the innovation strategy, as well as ways and means to achieve them.

An important component of the formation of innovation strategy is its resource provision. The resource provision system is being developed in several areas. One of them is the formation of sufficient financial resources for the development of the enterprise. It involves finding new sources of funding, determining the optimal ratio of own and borrowed funds. Within the framework of this direction the tasks of introduction of effective mechanisms of investment of innovative projects are solved also. Other areas of resource provision of the innovation strategy are related to logistics, staffing.

The main provisions of the innovation strategy are reflected in the concept and program of innovation of the enterprise. The concept contains the main directions of the innovation strategy and their justification, the program includes goals, objectives, stages of its implementation, interrelated in terms, resources and performers. The program also presents a list of specific measures for innovation. The most effective option is

to develop and implement research and production projects for each event or a combination of them.

Thus, the innovation strategy provides the dynamics of the reproduction process in the enterprise, primarily in terms of its quality characteristics. It seems to play the role of an engine in the overall strategy. In a number of industrialized countries, it is the innovation strategy that characterizes the company's relations with competitors, consumers, suppliers. The type of the general strategy of the enterprise depends on it.

Thus, the innovation strategy is a purposeful activity of defining the most important directions, choosing the priorities of perspective development, developing requirements for the development of the enterprise and a set of measures to achieve these goals.

In the conditions of the Ukrainian economy, the strategic policy first of all aims to provide an opportunity of development on innovative type, namely – an infrastructure of such development. Therefore, the innovation development strategy should focus primarily on innovations of infrastructural and organizational-managerial type, which relate to the solution of many important national problems.

**Conclusions and further research perspectives.** Thus, the analysis of the current state of science, technology and innovation in Ukraine shows that the level of innovation, the state of production of high-tech products, funding for science, the development of infrastructure of innovative entrepreneurship in Ukraine lags far behind the world's leading countries. There is a mismatch between the scientific and technical potential of the country and the overall productivity of the national economy, due to the low efficiency of the national innovation system. The main problem hindering the development of the high-tech sector of the economy is the lack of funding and insufficiently effective state innovation policy, which leads to a reduction in the number of researchers, makes it difficult to obtain economic returns in the form of completed innovation proposals and their implementation in the domestic economy.

For each company, the problem of constant readiness to improve the process and product plays an important role. Strategic management of innovation differs in different enterprises depending on the initial state and setting goals, and also requires the use of new forms of organization of economic work.

#### References:

- Ghryniov A.V. (2002) Doslidzhennja osnovnykh tendencij i form upravlinnja innovacijamy na pidpryjemstvi. "Ekonomika: problemy teorii ta praktyky", vol. 143, pp. 202–212.
- Ghryniov A.V., Malych M.M., Slastina V.V. (2004) *Ekonomika j orghanizacija innovacijnoji dijalnosti: navchalnyj posibnyk* [Economics and organization of innovation: a textbook]. Kharkiv. (in Ukrainian)
- Ghryniov A.V. (2003) Metodychni rekomendaciji po obgruntuvannju innovacijnoji strateghiji rozvytku pidpryjemstva. "Strateghija ekonomichnogho rozvytku Ukrajiny", vol. 14, pp. 94–98.
- Ghryniov A.V. (2003) Metodologhichni zasady rozrobky innovacijnoji strateghiji pidpryjemstva. *Mekhanizm rehuljuvannja ekonomiky*, vol. 3-4, pp. 163–168.
- Ghrinchenko K.O. Faktory rozvytku innovacijnogho pidpryjemstva. Available at: <http://ev.nuos.edu.ua/konferents%D1%96i-2004-2008-rr>
- Davydenko V.V., Bojarynova K.O. (2009) Peredumovy rozvytku «kognhnyvnoji ekonomiky» v Ukraini [Prerequisites for the development of the "cognitive economy" in Ukraine]. *Problemy systemnoho pidkhodu v ekonomitsi pidpryjemstv*, vol. 1, no. 9. Available at: <https://jrn1.nau.edu.ua/index.php/EPSAE/article/view/4347> (accessed 14 June 2021).
- Druker. P. (2007) *Zadachy menedzhmenta v XXI veke* [Management Challenges in the 21st Century]. Moscow. (in Russian)
- Iljashenko S.M. Upravlinnja innovacijnym rozvytkom: problemy, koncepciji, metody [Management of innovative development: problems, concepts, methods]. Sumy. (in Ukrainian)

#### Список використаних джерел:

- Гриньов А.В. Дослідження основних тенденцій і форм управління інноваціями на підприємстві. "Економіка: проблеми теорії та практики". 2002. Вип. 143. С. 202–212.
- Гриньов А.В., Малич М.М., Сластина В.В. Економіка й організація інноваційної діяльності : навчальний посібник. Харків, 2004. 345 с.
- Гриньов А.В. Методичні рекомендації по обґрунтуванню інноваційної стратегії розвитку підприємства. "Стратегія економічного розвитку України". Київ, 2003. № 14. С. 94–98.
- Гриньов А.В. Методологічні засади розробки інноваційної стратегії підприємства. *Механізм регулювання економіки*. 2003. № 3-4. С. 163–168.
- Грінченко К.О. Фактори розвитку інноваційного підприємства. URL: <http://ev.nuos.edu.ua/konferents%D1%96i-2004-2008-rr> (дата звернення: 14.06.2021).
- Давиденко В.В., Бояринова К.О. Передумови розвитку «когнітивної економіки» в Україні. *Проблеми системного підходу в економіці підприємств*. 2009. Т. 1. № 9. URL: <https://jrn1.nau.edu.ua/index.php/EPSAE/article/view/4347> (дата звернення: 14.06.2021).
- Друкер. П. Задачи менеджмента в XXI веке. Москва : Вильямс, 2007. 276 с.
- Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи : навч. посіб. Суми : ВТД «Університетська книга», 2003. 278 с.

### ОБґРУНТУВАННЯ НЕОБХІДНОСТІ РОЗРОБКИ СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

**Анотація.** Аналіз сучасного стану науково-технічної та інноваційної сфери в Україні свідчить про те, що за рівнем інноваційної активності, станом виробництва високотехнологічної продукції, обсягами фінансування науки, розвитком інфраструктури інноваційного підприємництва України значно відстає від провідних країн світу. Існує невідповідність науково-технічного потенціалу країни загальній продуктивності національної економіки, що зумовлено низькою ефективністю національної інноваційної системи. Головною проблемою, що гальмує розвиток високотехнологічного сектора економіки, залишається відсутність фінансування та недостатньо ефективна державна інноваційна політика, що призводить до скорочення чисельності наукових працівників, ускладнює отримання економічної віддачі у вигляді формування завершених інноваційних пропозицій та їх реалізації у сферах вітчизняної економіки. В роботі пропону-

ється науковий підхід до визначення необхідності розробки стратегії інноваційного розвитку підприємства. Ефективне управління інноваційною діяльністю підприємства неможливе без розуміння сутності, методології і принципів стратегічного управління інноваційним розвитком підприємства. Це обумовлює необхідність у вивченні основних принципів, підходів, правильне розуміння яких сприяє забезпеченню ефективного стратегічного управління підприємства, координації його зусиль для досягнення високих темпів інноваційного розвитку. Відзначено, що розвиток інноваційної діяльності на підприємстві не можливий без розробленої інноваційної стратегії, яка є важливою складовою загальної стратегії розвитку підприємства. З огляду на це, обґрунтована необхідність розробки стратегії інноваційного розвитку підприємства, яка дозволить значно підвищити конкурентоспроможність підприємства та можливість виходу на нові простори. Для кожного підприємства проблема постійної готовності до вдосконалення процесу і продукту відіграє важливу роль. Стратегічне управління ж інноваційною діяльністю відрізняється на різних підприємствах залежно від початкового стану і постановки завдань, а також потребує застосування нових форм організації економічної роботи.

**Ключові слова:** стратегія, інноваційний розвиток, стратегічне управління, конкурентоспроможність, промисловість.

### ОБОСНОВАНИЕ НЕОБХОДИМОСТИ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

**Аннотация.** В работе предлагается научный подход к определению необходимости разработки стратегии инновационного развития предприятия. Эффективное управление инновационной деятельностью предприятия невозможно без понимания сущности, методологии и принципов стратегического управления инновационным развитием предприятия. Это обуславливает необходимость в изучении основных принципов, подходов, правильное понимание которых способствует обеспечению эффективного стратегического управления предприятия, координации его усилий для достижения высоких темпов инновационного развития. Отмечено, что развитие инновационной деятельности на предприятии невозможно без разработанной инновационной стратегии, которая является важной составляющей общей стратегии развития предприятия. Учитывая это, обоснована необходимость разработки стратегии инновационного развития предприятия, которая позволит значительно повысить конкурентоспособность предприятия и возможность выхода на новые просторы.

**Ключевые слова:** стратегия, инновационное развитие, стратегическое управление, конкурентоспособность, промышленность.

**Лісовська В. П.**

*кандидат фізико-математичних наук,  
професор кафедри вищої математики*

*ДВНЗ «Київський національний економічний університет  
імені Вадима Гетьмана»*

**Кудик Т. О.**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри корпоративних фінансів і контролінгу  
ДВНЗ «Київський національний економічний університет*

*імені Вадима Гетьмана»*

**Васильєва Д. О.**

*аспірантка кафедри корпоративних фінансів і контролінгу  
ДВНЗ «Київський національний економічний університет*

*імені Вадима Гетьмана»*

**Lisovska Valentyna**

*Candidate of Physical and Mathematical Sciences,  
Professor of the Department of Higher Mathematics*

*Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman*

**Kudyk Tetyana**

*Candidate of Economic Sciences,*

*Assistant Professor of the Department of Corporate Finance and Controlling  
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman*

**Vasylieva Dariia**

*Postgraduate Student of the Department of Corporate Finance and Controlling*

*Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman*

## МОДЕЛЮВАННЯ ЛІНІЙНИМИ РІЗНИЦЕВИМИ РІВНЯННЯМИ ПЕРШОГО ПОРЯДКУ

**Анотація.** У статті розглядаються економіко-математичні моделі і вивчаються соціально-економічні процеси, які розвиваються з часом, а також математичні моделі, що їх описують. Це динамічні моделі. Розрізняють динамічні моделі з неперервним і дискретним часом, тобто неперервні та дискретні моделі. Отже, залежно від типу динаміки системи, що досліджується, динамічні моделі можуть підрозділятися на дискретні і неперервні. У дискретних динамічних моделях застосовують різницеві рівняння або системи різницевих рівнянь; у неперервних динамічних моделях використовують диференційні рівняння або системи диференційних рівнянь. Окрім того, в окремих випадках можуть зустрічатися системи зі змішаною динамікою, тоді для їх опису використовують диференційно-різницеві рівняння. Різницеві рівняння і системи рівнянь використовуються успішно у моделюванні динамічних процесів (в економіці, банківській справі та ін.). У даній роботі досліджуємо такі рівняння, а також показуємо їх застосування до розв'язання задач економіки. Зокрема, розглядаються саме дискретні моделі, що описуються різницевими рівняннями.

**Ключові слова:** різницеві рівняння, динамічні моделі, лінійні диференціальні рівняння, однорідні та неоднорідні диференціальні рівняння, ціна, стійкість, попит, пропозиція.

**Вступ та постановка проблеми.** В економічних дослідженнях часто зустрічаються задачі, у яких змінні набувають дискретних числових значень, тобто змінна  $t$  набуває значень із множини невід'ємних цілих чисел  $Z_+ = \{0, 1, 2, \dots\}$  та інтерпретується як номер періоду часу. Наприклад, на кінець місяця, кварталу, року тощо оптимізуються результати виробництва; нарахування відсотків по банківському внеску на кінець місяця, півроку, на кінець року. Окрім того, оскільки обчислювальні машини оперують тільки числами, тому під час використання комп'ютерної техніки всі неперервні процеси зводяться до дискретних. У такому разі від диференціальних рівнянь, які описують ті чи інші економічні процеси, переходять до різницевих рівнянь. Обмежимося надалі викладом моделей, які описуються такими рівняннями.

Диференціальні та різницеві рівняння є ефективним інструментом математичного моделювання. Різницеві рівняння та системи різницевих рівнянь відіграють велику роль і мають найбільш широке застосування в економіч-

ній теорії. Значну кількість економічних законів доводять саме за допомогою різницевих рівнянь чи систем таких рівнянь, тобто рівнянь із дискретним часом. Застосування різницевих рівнянь та систем різницевих рівнянь в економіці представлено, зокрема, в таких моделях, як динамічна модель Кейнса, модель економічного циклу Самуельсона – Хікса, що описуються лінійними різницевими рівняннями другого порядку, макромодель неокласичного зростання, зокрема макромодель зростання у випадку економіки з двома секторами – виробництва предметів споживання та виробництва засобів виробництва (капітальних благ), модель економічного циклу Філіпса, модель Пі, модель економічного циклу Кальдора, ринкова модель із запасами, модель ринку із запізненням збуту тощо.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** В економічних дослідженнях часто зустрічаються задачі, у яких змінні набувають дискретних числових значень. Оскільки обчислювальні машини оперують тільки з числами, тому у разі використання комп'ютерної техніки всі неперервні

процеси зводяться до дискретних. У такому разі від диференціальних рівнянь, які описують різні економічні процеси, переходять до різницевих рівнянь.

В економічній літературі відображення проблематики моделювання різних економічних процесів було ще у XVIII ст. У XIX ст. значний внесок у моделювання ринкової економіки зробила математична школа (Л. Вальрас, О. Курно, В. Парето та ін.). У XX ст. математичні методи моделювання застосовувалися дуже широко. Відомі роботи Нобелівських лауреатів з економіки практично всі пов'язані з моделюванням ринкової економіки (Д. Хікс, Р. Солоу, В. Леонтьєв, П. Самуельсон, Є. Слуцький та ін.). Вивчення якісних методів аналізу динамічних моделей є важливим для фахівців, які спеціалізуються у сфері економічної теорії, математичних методів в економіці, макроекономіці. Сучасний економіст повинен уміти моделювати і досліджувати динаміку процесів в економічних, соціальних та інших системах.

Різницеві рівняння і системи рівнянь використовуються успішно у моделюванні динамічних процесів (в економіці, банківській справі та ін.). Саме тоді, коли зміна процесу відбувається стрибкоподібно, або дискретно, зручно і доцільно застосовувати різницеві рівняння та системи рівнянь.

Тим часом теорія динамічних систем із дискретним часом, що виникла в результаті побудови математичних моделей реальних економічних та фізичних процесів на стику теорії різницевих рівнянь і дискретних випадкових процесів, нині переживає період бурхливого розвитку і широкого застосування у найрізноманітніших царинах життєдіяльності людини (із цього приводу див. роботу [6]). За останні десятиліття київською школою нелінійної механіки були виконані систематичні та глибокі дослідження динамічних систем із розривними траєкторіями, або, як їх ще інакше називають, диференціальні рівняння з імпульсною дією. Детальна інформація про диференціальні рівняння з імпульсною дією міститься у відомій монографії А.М. Самоїленко та М.О. Перестюка [7]. Системам диференціальних рівнянь з імпульсною дією присвячено праці багатьох авторів, таких як М.А. Айзерман, Ф.А. Гантмахер, В.Д. Мільман, А.Д. Мишкіс, Ю.А. Митропольський, А.М. Самоїленко, М.О. Перестюк, М.У. Ахметов, Д. Векслер, А. Халанай та ін. У деяких роботах, присвячених імпульсним системам, розкрито як загальні питання теорії періодичних розв'язків [5], так і методи якісного їх дослідження, асимптотичного інтегрування, різні способи наближеної побудови розв'язків.

Усі динамічні макромоделі, як аналітичні, так і ті, які допускають лише кількісні дослідження, умовно поділяють на дві групи: моделі економічного зростання (описуються лінійними та нелінійними різницевиими рівняннями першого порядку) та моделі економічного циклу, або їх ще називають моделями економічних коливань (це дискретні моделі другого порядку, зокрема модель Кейнса, модель Самуельсона – Хікса).

**Метою** даної роботи є дослідження моделей, які описуються різницевиими рівняннями першого порядку.

**Результати дослідження.** Розглянемо приклади моделей, що описуються різницевиими рівняннями першого порядку.

**Динаміка банківського внеску.** Нехай вкладник поклав до банку деяку грошову суму  $y(0) = C$  із річною ставкою. Нехай  $y(t)$  – величина внеску після  $t$  місяців;  $p$  – річна відсоткова ставка,  $0 < p < 1$ . Тоді зростання відсоткового внеску задається різницевиим рівнянням першого порядку:

$$y(t+1) = (1+p)y(t). \quad (1)$$

Маємо лінійне однорідне різницеве рівняння першого порядку зі сталими коефіцієнтами. Для розв'язання цього рівняння застосуємо метод ітерації. Приймемо  $t = 0, 1, 2, \dots$

Уважаємо, що задано  $y(0) = C$ . Маємо

$$y(1) = (1+p)y(0) = (1+p)C, \quad y(2) = (1+p)y(1) = (1+p)^2 C,$$

$$y(3) = (1+p)y(2) = (1+p)^3 C, \dots, \quad y(t) = (1+p)y(t-1) = (1+p)^t C.$$

Дістали загальний розв'язок однорідного рівняння (1), який описується формулою:

$$y(t) = (1+p)^t C. \quad (2)$$

Зауважимо, що значення  $y(t)$  через  $t$  років залежить від частоти нарахування відсотків. Якщо  $p$  відсотків річних нараховуються два рази на рік, тоді нове різницеве рівняння матиме вигляд  $y(t+1) = (1 + \frac{p}{2})y(t)$ . При цьому крок у часі стає рівним півроку, тоді  $t = 0; 0,5; 1; 1,5; \dots$  (тобто кратним 0,5). Відповідно, у цьому разі розв'язок

здаватиметься формулою  $y(t) = \left(1 + \frac{p}{2}\right)^{2t} C$ . І взагалі, якщо відсотки нараховуються  $k$  разів на рік, то динаміка внеску описуватиметься рівнянням

$$y(t+1) = \left(1 + \frac{p}{k}\right)y(t) \quad (3)$$

із кроком у часі  $\frac{1}{k}$ , де  $t = 0; 1/k; 2/k; 3/k; \dots$  У цьому разі розв'язок задаватиметься формулою  $y(t) = \left(1 + \frac{p}{k}\right)^{kt} C$ .

Якщо ж банк пропонує неперервне нарахування відсотків, тоді відсотки додаються до поточного внеску в кожний момент часу і тоді різницеве рівняння не підходить. Зауважимо, що неперервне нарахування відповідає випадку  $k \rightarrow \infty$ . Перейдемо до границі при  $k \rightarrow \infty$  в останній рівності та, застосовуючи другу важливу границю, дістанемо  $y(t) = \lim_{k \rightarrow \infty} \left(1 + \frac{p}{k}\right)^{kt} C = C \cdot e^{pt}$ .

Інакше, можна перейти до границі у самому різницевому рівнянні (3). Для цього позначимо  $h = \frac{1}{k}$ , тоді  $h \rightarrow 0$  коли  $k \rightarrow \infty$ . Перепишемо рівняння (3) у вигляді  $\frac{y(t+1) - y(t)}{h} = py(t)$ . Оскільки  $\lim_{h \rightarrow 0} \frac{y(t+1) - y(t)}{h} = \frac{dy(t)}{dt}$ , то останнє рівняння набуде вигляду  $\frac{dy(t)}{dt} = py(t)$ . Це є звичайне диференціальне рівняння першого порядку з відокремлюваними змінними, розв'язок якого за початкових умов  $y(0) = C$  подається формулою  $y(t) = C \cdot e^{pt}$ .

Зауважимо, що ми перейшли від різницевого рівняння до диференціального. Але такий перехід не завжди можливий, тоді як від диференціального рівняння завжди можна перейти до різницевого.

У прикладі 1 розглянули спрощений випадок, оскільки вкладник не здійснював ніяких операцій із вкладом, який він спочатку інвестував банку. Розглянемо випадок, коли інвестор поповнюватиме свій внесок або зніматиме частину внеску для власних потреб (реінвестувати). У цьому разі його називають активним інвестором.

**Активний інвестор.** Зростання відсоткового внеску з регулярними внесками визначається за формулою  $y(t+1) = (1+p)y(t) + a(t)$ , де  $a(t)$  – сума грошей, яку інвестор додатково вкладає до банку в період  $t$  дискретної моделі. У разі коли інвестор зніматиме деяку суму грошей, будемо вважати  $a(t) < 0$ . Вивчимо випадок, коли  $a(t) = a = const$ . Тоді дістанемо рівняння

$$y(t+1) = (1+p)y(t) + a, \quad (4)$$

в якому  $a$  – величина щомісячного внеску.

Це лінійне неоднорідне різницеве рівняння першого порядку зі сталими коефіцієнтами. Із властивос-



тей розв'язку таких рівнянь відомо, що його загальний розв'язок є сумою загального розв'язку відповідного однорідного рівняння та деякого частинного розв'язку даного неоднорідного рівняння, яке знайдемо за методом варіації довільної постійної. Спочатку розглянемо відповідне (4) лінійне однорідне рівняння  $y(t+1) = (1+p)y(t)$ , загальний розв'язок якого знайдено методом ітерації в попередньому прикладі. Він описується рівністю (2).

Лінійне неоднорідне різницеве рівняння першого порядку (4) розв'яжемо методом варіації довільної постійної. Будемо шукати його розв'язок у тому ж вигляді, що і

розв'язок відповідного лінійного однорідного рівняння (1), але  $C$  уважатимемо не довільною постійною, а деякою невідомою функцією  $C(t)$ ,  $t=1,2,\dots$ , тобто

$$y(t) = (1+p)^t C(t). \quad (5)$$

Функцію  $C(t)$  знайдемо підстановкою в рівняння (4). Отже,  $C(t+1)(1+p)^{t+1} = (1+p)(1+p)^t C(t) + a$ ,

або  $C(t+1)(1+p)^{t+1} = (1+p)^{t+1} C(t) + a$ , тоді

$C(t+1) = C(t) + a(1+p)^{-t-1}$ . Виконаємо послідовно підстановки, вважаючи, що задано  $C(0) = K$  ( $K$  – довільна постійна):

$$C(1) = C(0) + \frac{a}{1+p} = K + \frac{a}{1+p},$$

$$C(2) = C(1) + \frac{a}{(1+p)^2} = K + \frac{a}{1+p} + \frac{a}{(1+p)^2} = K + \frac{a}{1+p} \left( 1 + \frac{1}{1+p} \right),$$

$$C(3) = C(2) + \frac{a}{(1+p)^3} = K + \frac{a}{1+p} + \frac{a}{(1+p)^2} + \frac{a}{(1+p)^3} = K + \frac{a}{1+p} \left( 1 + \frac{1}{1+p} + \frac{1}{(1+p)^2} \right), \dots$$

$$C(t+1) = C(t) + \frac{a}{(1+p)^{t+1}} = K + \frac{a}{1+p} + \frac{a}{(1+p)^2} + \frac{a}{(1+p)^3} + \dots + \frac{a}{(1+p)^{t+1}} =$$

$$= K + \frac{a}{1+p} \left( 1 + \frac{1}{1+p} + \frac{1}{(1+p)^2} + \dots + \frac{1}{(1+p)^t} \right).$$

Отже,

$$C(t) = K + \frac{a}{1+p} \left( 1 + \frac{1}{1+p} + \frac{1}{(1+p)^2} + \dots + \frac{1}{(1+p)^{t-1}} \right) = K + \frac{a}{1+p} \sum_{i=0}^{t-1} \frac{1}{(1+p)^i}. \quad (6)$$

Підставимо (6) в (5), дістанемо загальний розв'язок заданого неоднорідного рівняння:

$$P(t) = (1+p)^t \left( K + \frac{a}{1+p} \sum_{i=0}^{t-1} \frac{1}{(1+p)^i} \right).$$

Оскільки  $\left( \sum_{i=0}^{t-1} \frac{1}{(1+p)^i} \right) = S_n$  – сума  $n$  членів геометричної прогресії, у якій перший член  $b_1 = 1$ , знаменник  $q = \frac{1}{1+p} < 1$ ,

тоді за формулою  $S_n = \frac{b_1(1-q^n)}{1-q}$  знайдемо

$$P(t) = (1+p)^t \left( K + \frac{a}{1+p} \frac{1 - \left( \frac{1}{1+p} \right)^t}{1 - \frac{1}{1+p}} \right) = K(1+p)^t + (1+p)^t \frac{a}{1+p} \frac{(1+p)^t - 1}{p(1+p)^{t-1}} =$$

$$= K(1+p)^t + \frac{a}{p} ((1+p)^t - 1).$$

Отже, із (7) маємо  $P(t) = K(1+p)^t + \frac{a}{p} ((1+p)^t - 1)$ , або

$$P(t) = \left( K + \frac{a}{p} \right) (1+p)^t - \frac{a}{p}. \quad (8)$$

Зауважимо, що як і в попередньому прикладі, можна у різницевому рівнянні перейти до границі та звести рівняння (4) до лінійного неоднорідного диференціального рівняння виду  $\frac{dy(t)}{dt} = py(t) + a$ . Нескладно пересвідчитися, що розв'язком останнього рівняння є функція  $y(t) = C \cdot e^{pt} - \frac{a}{p}$ .

Розглянемо випадок, аналогічний попередньому, коли  $a$  може бути від'ємним значенням.

Розглянемо такий приклад: величина боргу по займу є регулярними виплатами за формулою

$$y(t+1) = (1+p)y(t) - b, \quad (9)$$

де  $b$  – розмір виплат.

Знову маємо лінійне неоднорідне різницеве рівняння першого порядку зі сталими коефіцієнтами. Застосуємо метод розв'язання, як і в попередньому прикладі. Загальний розв'язок лінійного однорідного рівняння  $y(t+1) = (1+p)y(t)$  знайдено методом ітерації в попередньому прикладі. Він описується рівністю (2). Лінійне неоднорідне різницеве рівняння першого порядку (9) розв'яжемо методом варіації довільної постійної. Будемо шукати його розв'язок у тому ж вигляді, що і розв'язок відповідного лінійного однорідного рівняння (1), але  $C$  уважатимемо не довільною постійною, а деякою невідомою функцією  $C(t)$ ,  $t=1,2,\dots$ , тобто

$$y(t) = (1+p)^t C(t), \quad (10)$$

де функцію  $C(t)$  знайдемо підстановкою в рівняння (9). Отже,  $C(t+1)(1+p)^{t+1} = (1+p)(1+p)^t C(t) - b$ , або  $C(t+1)(1+p)^{t+1} = (1+p)^{t+1} C(t) - b$ , тоді  $C(t+1) = C(t) - b(1+p)^{-t-1}$ . Виконаємо послідовно підстановки, вважаючи, що задано  $C(0) = K$  ( $K$  – довільна постійна), знайдемо, що

$$C(t) = K - \frac{b}{1+p} \left( 1 + \frac{1}{1+p} + \frac{1}{(1+p)^2} + \dots + \frac{1}{(1+p)^{t-1}} \right) = K - \frac{b}{1+p} \sum_{i=0}^{t-1} \frac{1}{(1+p)^i}. \quad (11)$$

Підставимо (11) в (10), дістанемо загальний розв'язок рівняння (9):  $P(t) = (1+p)^t \left( K - \frac{b}{1+p} \sum_{i=0}^{t-1} \frac{1}{(1+p)^i} \right)$ . Оскільки  $\left( \sum_{i=0}^{t-1} \frac{1}{(1+p)^i} \right) = S_n$  – сума  $n$  членів геометричної прогресії, у якій перший член  $b_1 = 1$ , знаменник  $q = \frac{1}{1+p} < 1$ , тому

$$P(t) = (1+p)^t \left( K - \frac{b}{1+p} \frac{1 - \left( \frac{1}{1+p} \right)^t}{1 - \frac{1}{1+p}} \right) = K(1+p)^t - (1+p)^t \frac{b}{1+p} \frac{(1+p)^t - 1}{p} =$$

$$= K(1+p)^t - \frac{b}{p} ((1+p)^t - 1). \quad (12)$$

Отже, із (12) маємо  $P(t) = K(1+p)^t - \frac{b}{p} ((1+p)^t - 1)$ , або

$$P(t) = \left( K - \frac{b}{p} \right) (1+p)^t + \frac{b}{p}. \quad (13)$$

Наведемо ще приклад: відомо, що попит  $q_k$  на деяку продукцію у  $k$ -му році є лінійною функцією ціни  $p_k$  у цьому році:  $q_k = ap_k$ , а пропозиція  $s_k$  також є лінійною функцією ціни  $p_{k-1}$  у попередньому році:  $s_k = bp_{k-1}$ . Визначимо динаміку зміни ціни рівноваги у кожному році.

Оскільки рівноважна ціна визначається з умови, що пропозиція та попит однакові, тобто  $q_k = s_k$ , тому  $ap_k = bp_{k-1}$ . Це є різницеве рівняння першого порядку.

Застосовуючи метод ітерацій, дістанемо  $p_k = C \left( \frac{b}{a} \right)^k$  – загальний розв'язок цього різницевого рівняння.

Уважаємо, що в початковий момент при  $k=0$  рівноважна ціна дорівнює  $p_0$ , тоді знайдемо  $C = p_0$ . Підставимо знайдене значення  $C$  в загальний розв'язок, дістанемо  $p_k = p_0 \left( \frac{b}{a} \right)^k$ . Звідси видно, що ціна рівноваги описується виразом  $\left( \frac{b}{a} \right)^k$ . Можливі три випадки:

1. Якщо  $\left| \frac{b}{a} \right| > 1$ , то  $\lim_{k \rightarrow \infty} p_k = p_0 \lim_{k \rightarrow \infty} \left( \frac{b}{a} \right)^k = \infty$ . Це означає, що ціни  $p_k$  необмежено зростають.

2. Якщо  $\left| \frac{b}{a} \right| < 1$ , то  $\lim_{k \rightarrow \infty} p_k = p_0 \lim_{k \rightarrow \infty} \left( \frac{b}{a} \right)^k = 0$ . У цьому разі говорять, що коливання цін спадає.

3. У разі коли  $\left| \frac{b}{a} \right| = 1$ , маємо, що коливання цін є періодичним і утворюють послідовність  $p_0, -p_0, p_0, -p_0, \dots$

Отже, якщо попит перевищує пропозицію, то коливання цін зростає.

Найсприятливішим з економічної позиції є другий випадок, коли пропозиція перевищує попит і коливання цін спадає.

**Модель ринкового регулювання ціни.** Уведемо позначення:  $S(t)$  – величина пропозиції товару,  $D(t)$  – величина попиту на товар у період  $t$ ,  $P(t)$  – ціна товару.

Модель базується на основних припущеннях:

1) функція попиту лінійно залежить від поточної ціни на товар  $D(t) = \alpha + A \cdot P(t)$ , де  $A < 0, \alpha$  – сталі параметри (попит зменшується з ростом ціни);

2) функція пропозиції лінійно залежить від ціни на товар за попередній період:  $S(t) = \beta + B \cdot P(t-1)$ , де

$B > 0; \beta$  – сталі параметри (пропозиція на сьогодні складається на основі вчорашніх цін);

3) ціна кожного періоду встановлюється в умовах рівності попиту та пропозиції:  $D(t) = S(t)$ ;

4) відома початкова ціна  $P(0) = C, C = const$ .

Виходячи з умови 3), маємо

$$\alpha + A \cdot P(t) = \beta + B \cdot P(t-1),$$

або

$$P(t) = \frac{B}{A} P(t-1) + \frac{\beta - \alpha}{A}. \quad (14)$$

Це лінійне неоднорідне різницеве рівняння першого порядку зі сталими коефіцієнтами. Спочатку розглянемо відповідне (14) лінійне однорідне рівняння

$$P(t) = \frac{B}{A} P(t-1) \quad (15)$$

та застосуємо метод ітерації. Прийmemo  $t = 0, 1, 2, \dots$  Уважаємо, що задано  $P(0) = C$ . Маємо

$$P(1) = \frac{B}{A} P(0) = \frac{B}{A} C, \quad P(2) = \frac{B}{A} P(1) = \left( \frac{B}{A} \right)^2 C,$$

$$P(3) = \frac{B}{A} P(2) = \left( \frac{B}{A} \right)^3 C, \dots, \quad P(t) = \frac{B}{A} P(t-1) = \left( \frac{B}{A} \right)^t C.$$

Отже, загальний розв'язок рівняння (15) описується формулою:  $P(t) = \left( \frac{B}{A} \right)^t C$ . Лінійне неоднорідне різницеве рівняння першого порядку (14) розв'яжемо методом варіації довільної постійної. Будемо шукати його розв'язок у вигляді

$$P(t) = \left( \frac{B}{A} \right)^t C(t), \quad (16)$$

де функцію  $C(t)$  знайдемо підстановкою (16) в рівняння (14). Отже,  $C(t) \left( \frac{B}{A} \right)^t = \frac{B}{A} \left( \frac{B}{A} \right)^{t-1} C(t-1) + \frac{\beta - \alpha}{A}$ , або

$$C(t) \left( \frac{B}{A} \right)^t = \left( \frac{B}{A} \right)^t C(t-1) + \frac{\beta - \alpha}{A}, \quad \text{тоді } C(t) = C(t-1) + \frac{\beta - \alpha}{A} \left( \frac{A}{B} \right)^t.$$

Виконаємо послідовно підстановки, як і в попередніх прикладах, вважаючи, що задано  $C(0) = D$  ( $D$  – довільна постійна), знайдемо

$$C(t) = D + \frac{\beta - \alpha}{B} \left( 1 + \frac{A}{B} + \left(\frac{A}{B}\right)^2 + \dots + \left(\frac{A}{B}\right)^{t-1} \right) = D + \frac{\beta - \alpha}{B} \sum_{i=0}^{t-1} \left(\frac{A}{B}\right)^i. \quad (17)$$

Підставимо (17) в (16), дістанемо загальний розв'язок заданого неоднорідного рівняння

$$P(t) = \left(\frac{B}{A}\right)^t \left( D + \frac{\beta - \alpha}{B} \sum_{i=0}^{t-1} \left(\frac{A}{B}\right)^i \right).$$

Оскільки  $\left(\sum_{i=0}^{t-1} \left(\frac{A}{B}\right)^i\right) = S_n$  – сума  $n$  членів геометричної прогресії, то

$$P(t) = \left(\frac{B}{A}\right)^t \left( D + \frac{\beta - \alpha}{B} \frac{1 - \left(\frac{A}{B}\right)^t}{\frac{A}{B}} \right) = D \left(\frac{B}{A}\right)^t + \frac{\beta - \alpha}{A} \left(\frac{B}{A}\right)^t - \frac{\beta - \alpha}{A}. \quad (18)$$

Отже, із (18) маємо  $P(t) = \left(\frac{B}{A}\right)^t \left( D + \frac{\beta - \alpha}{A} \right) - \frac{\beta - \alpha}{A}$ . Тут  $A$  і  $B$  – кутові коефіцієнти прямих попиту та пропозиції, що задані рівняннями  $D(t) = \alpha + A \cdot P(t)$ ,  $S(t) = \beta + B \cdot P(t - 1)$ .

Залежно від значень  $A$  і  $B$  можливі три випадки:

1. Якщо  $\left|\frac{B}{A}\right| < 1$ , то послідовність (18) збігається до точки рівноваги (де пропозиція і попит однакові), тобто  $\lim_{t \rightarrow +\infty} P(t) = P^*$ .
2. У разі коли  $\left|\frac{B}{A}\right| > 1$ , послідовність  $P(t)$  розбіжна.
3. Якщо  $\left|\frac{B}{A}\right| = 1$ , то ціна змінюється циклічно (повторюється через кожні два періоди).

**Висновки.** Автори проаналізували й узагальнили матеріали публікацій і скомпонували моделі та подали методи розв'язання різницьких рівнянь, що описують динаміку банківського внеску, ринкове регулювання ціни тощо.

Особливу увагу приділено процесам, що моделюються за допомогою апарату лінійних різницьких рівнянь першого порядку. Представлено види моделей та проаналізовано властивості загальних розв'язків деяких типів різницьких рівнянь. Основний акцент зроблено на застосуванні різницьких рівнянь першого порядку до розв'язання соціально-економічних моделей.

#### Список використаних джерел:

1. Дыхта В.А. Динамические системы в экономике. Введение в анализ одномерных моделей : учебное пособие. Иркутск : БГУЭП, 2003. С. 178.
2. Коврижных А.Ю., Коврижных О.О. Дифференциальные и разностные уравнения. Екатеринбург : Урал. ун-т, 2014. 148 с.
3. Колемаев В.А. Математическая экономика : учебник для вузов. Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2005. 399 с.
4. Крушевский А.В. Справочник по экономико-математическим моделям и методам. Киев : Техника, 1982. 208 с.
5. Лисовская В.П. Периодические решения сингулярно возмущенных систем дифференциальных уравнений с импульсным воздействием: дис. ... канд. ф.-м. н. Киев, 1990. 149 с.
6. Пічкур В.В. Теорія динамічних систем : навчальний посібник. Київ : Київський університет, 2015.
7. Самойленко А.М., Перестюк М.О. Дифференциальные уравнения с импульсным воздействием. Киев : Высшая школа, 1987. 288 с.

#### References:

1. Dykhtha V.A. (2003) Dinamicheskie sistemy v ekonomike. Vvedeniye v analiz odnomernykh modeley [Dynamic systems in economics. Introduction to the analysis of one-dimensional models]. Irkutsk: Izd-vo BGUEP. (in Ukrainian)
2. Kovrizhnykh A.Yu., Kovrizhnykh O.O. (2014) Differentsial'nye i raznostnye uravneniya [Differential and difference equations]. Ekaterinburg: Izd-vo Ural. un-ta. (in Russian)
3. Kolemaev V.A. (2005) Matematicheskaya ekonomika [Mathematical economics]. Moscow: YUNITI-DANA. (in Russian)
4. Krushevskiy A.V. (1982) Spravochnik po ekonomiko-matematicheskim modelyam i metodam [Handbook of economic and mathematical models and methods]. Kyiv: Tekhnika. (in Russian)
5. Lisovskaya V.P. (1990) Periodicheskie resheniya singularno vozmushchennykh sistem differentsial'nykh uravneniy s impul'snym vozdeystviem [Periodic solutions of singularly perturbed systems of differential equations with impulse action] (PhD Thesis), Kyiv. (in Ukrainian)
6. Pichkur V.V. (2015) Teoriya dynamichnykh sistem [Theory of dynamical systems]. Kyiv: VPC «Kyjivskij universytet».
7. Samoylenko A.M., Perestyuk M.O. (1987) Differentsial'nye uravneniya s impul'snym vozdeystviem [Differential equations with impulse action]. Kyiv: Vishcha shkola. (in Russian)

### МОДЕЛИРОВАНИЕ ЛИНЕЙНЫМИ РАЗНОСТНЫМИ УРАВНЕНИЯМИ ПЕРВОГО ПОРЯДКА

**Аннотация.** В статье рассматриваются экономико-математические модели и изучаются социально-экономические процессы, которые развиваются со временем, а также математические модели, которые их описывают. Это динамические модели. Различают динамические модели с непрерывным и дискретным временем, то есть непрерывные и дискретные модели. Следовательно, в зависимости от типа динамики системы, которая исследуется, динамические модели могут подразделяться на дискретные и непрерывные. В дискретных динамических моделях применяются разностные уравнения или системы разностных уравнений; в непрерывных динамических моделях используют дифференциальные уравнения или системы дифференциальных уравнений. Кроме того, в отдельных случаях могут встречаться системы со смешанной динамикой, тогда для их описания используют дифференциально-разностные уравнения. Разностные уравнения и системы уравнений используются успешно в моделировании динамических процессов (в экономике, банковском деле и др.). В данной работе исследуем такие уравнения, а также показываем их применение в решении задач экономики. В частности, рассматриваются именно дискретные модели, которые описываются разностными уравнениями.

**Ключевые слова:** разностные уравнения, динамические модели, линейные дифференциальные уравнения, однородные и неоднородные дифференциальные уравнения, цена, устойчивость, спрос, предложение.

## SIMULATION BY FIRST-ORDER LINEAR DIFFERENCE EQUATIONS

**Summary.** The article considers economic and mathematical models and studies the socio-economic processes that develop over time, as well as mathematical models that describe them. These are dynamic models. All variables in dynamic models generally depend on the time that acts as an independent variable. In economic research, there are often problems in which variables acquire discrete numerical values. For example, at the end of the month, quarter, year, etc., production results are optimized; accrual of interest on the bank deposit at the end of the month, six months, at the end of the year. In addition, because computers operate only with numbers, so when using computer technology, all continuous processes are reduced to discrete. In this case, from differential equations that describe certain economic processes, we move to difference equations. There are dynamic models with continuous and discrete time, ie continuous and discrete models. Therefore, depending on the type of dynamics of the system under study, dynamic models can be divided into discrete and continuous. In discrete dynamic models, difference equations or systems of difference equations are used; differential equations or systems of differential equations are used in continuous dynamic models. In addition, in some cases there may be systems with mixed dynamics, then differential-equation equations are used to describe them. Difference equations and systems of equations are used successfully in modeling dynamic processes (in economics, banking, etc.). It is when the change of process occurs abruptly, or discretely, that it is convenient and expedient to apply difference equations and systems of equations. The theory of dynamical systems with discrete time, which arose as a result of building mathematical models of real economic and physical processes at the junction of the theory of difference equations and discrete random processes, is currently experiencing a period of rapid development and widespread use in various spheres of human life. In this paper, we investigate the following equations, as well as show their application to solve economic problems. In particular, discrete models described by first-order difference equations are considered. Considerable attention is paid to the analysis of specific models that are meaningful and widely used in economic theory, banking, etc.

**Key words:** difference equations, dynamic models, linear differential equations, homogeneous and inhomogeneous differential equations, price, stability, demand, supply.

УДК 346.7:657

DOI: <https://doi.org/10.32782/2413-9971/2021-37-9>

**Метелиця В. М.**

*доктор економічних наук,  
старший науковий співробітник,  
професор кафедри обліку та оподаткування в галузях економіки  
Вінницького національного аграрного університету*

**Metelytsya Volodymyr**

*Doctor of Economic Sciences, Senior Research Fellow,  
Professor of Accounting and Taxation Department in Branches of the Economy  
Vinnitsia National Agrarian University*

## МІЖНАРОДНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РЕГУЛЮВАННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БУХГАЛТЕРІВ

**Анотація.** Регулювання професійної діяльності бухгалтерів або сприяє розвитку бізнесу, міграції фінансового та людського капіталу, або ускладнює цей процес. Багато компаній із глобальними інтересами вже відчули тягар складних та постійно мінливих нормативних актів, що приймаються на внутрішньому та міжнародному рівнях. Очікується, що у найближчі роки деякі регіони світу, ймовірно, зіткнуться з набагато більшим регулюванням. Метою статті є аналіз останніх змін у сфері регулювання професійної діяльності бухгалтерів, спричинених трансформаціями глобальної економічної системи, а також визначення та оцінка викликів з якими стикнуться бухгалтери по всьому світі вже в найближчі роки. Розкрито тенденції в сфері регулювання професійної діяльності бухгалтерів в Європі, США, Австралії, Азії, та визначено фактори (причини) їх розвитку. Визначено, що наявність стандартів та правил бухгалтерського обліку як таких не гарантує надійних та належних фінансових показників, у зв'язку з чим зростає роль та значення професійної етики. Оцінено три ключові напрямки змін та викликів для бухгалтерської професії, що матимуть місце в найближчі роки. Доведено, що метою посилення регулювання у всьому світі є вирішення соціально-економічних та екологічних проблем. Бухгалтерам важливо усвідомити, що такі заходи повинні сформулювати мотивацію не маніпулювати цифрами, а також забезпечити впровадження системи справедливого оподаткування та усунення зловживань з боку суб'єктів цифрової економіки.

**Ключові слова:** регулювання бухгалтерського обліку, професія бухгалтера, регуляторні органи, професійна етика, фінансові шахрайства, цифрова економіка.

**Постановка проблеми.** Бухгалтерський облік як унікальна практика (професійна діяльність) та універсальна мова бізнесу (інформаційне забезпечення управління) є комунікаційним елементом економічної системи, який фіксує всі господарські операції суб'єктів господарювання, і тим самим дає змогу оцінювати і контролювати результати

їх діяльності. Універсальність даних національної системи бухгалтерського обліку на міжнародному рівні не є абсолютною, адже суттєво залежить від реалізованої моделі нормативно-правового регулювання. Саме з цієї причини у світі активно розвиваються процеси уніфікації методологічних засад бухгалтерського обліку та фінансової звіт-

ності, що проявляється в намаганні запровадити єдині міжнародні стандарти з базовою методологією обліку та кодекс етики професійних бухгалтерів. Розвиток регулювання професійної діяльності бухгалтерів відбувається під патронатом міжнародних та національних професійних організацій (асоціацій, федерацій, спілок та інші), поряд з якими суб'єктами методологічного впливу на рівні кожної країни є також відповідні державні органи (міністерство фінансів, національний банк та інші).

Трансформації глобальної економічної системи в умовах пандемії COVID-19, наклали свій відбиток на регулювання професійної діяльності бухгалтерів, визначили нові виклики та вектори руху, що обумовлює необхідність оцінити, які зміни очікують професійну бухгалтерську спільноту в найближчі роки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання регулювання професійної діяльності бухгалтерів та проблематика розвитку цієї професії розкриті в публікаціях таких українських дослідників як Г.П. Бессонова та В.Я. Козлова [1], Н.М. Бондаренко [2], О.М. Брадул і В.А. Шепелюк [3], І.М. Бурденко [4], Д.В. Долбнева [5], В.М. Жук [6], О.І. Лугова [7], Н.Г. Мельник [8], О.В. Пасько [9] та інші. Проте варто відмітити, що більшість вітчизняних досліджень носить ретроспективно-оціночний характер, а основним об'єктом аналізу виступає професійна етика як інструмент регулювання діяльності бухгалтера.

Іноземні дослідники значно ширше підходять до вивчення проблем регулювання професійної діяльності бухгалтерів, аналізуючи їх в контексті останніх змін економічного середовища та соціально-економічних тенденцій. Такий підхід дозволяє здійснювати прогнозування окремих аспектів розвитку професії бухгалтера.

Зокрема, М.Дж. Блумфілд, У. Брюгеманн, Г.Б. Крістенсен, К. Лейз (М. J. Bloomfield, U. Brüggemann, H. B. Christensen, C. Leuz) [10] вивчають чи сприяє гармонізація міжнародних нормативних актів в ЄС трудовій міграції бухгалтерів. Отримані в цьому дослідженні дані свідчать, що різноманітність правил у сфері регулювання є економічним бар'єром для транскордонної мобільності робочої сили, тобто гармонізація бухгалтерського обліку може мати значущий вплив на транскордонну міграцію бухгалтерів.

Дослідження Е.Ф. Рафаеля (E. F. Rafael) [11] доводить, що локальні стандарти і нормативні акти можуть бути елементом зміцнення професійного авторитету національних бухгалтерських організацій, в той же час вони відчувають на собі тиск зовнішнього глобального середовища при прийнятті рішень, що веде до гармонізації з міжнародними стандартами.

Словенські вчені С. Слупнікар, М. Заман Грофф, Н. Штумбергер (S. Slapničar, M. Zaman Groff, N. Štumberger) [12] дискутують над питанням наскільки виправданим є регулювання професійних бухгалтерів, аналізуючи, чи впливає професійна кваліфікація бухгалтерів на якість надання бухгалтерських послуг. На основі даних опитування 96 бухгалтерів, виявлено, що за відсутності регулювання бухгалтерської професії якість фінансової звітності може бути особливо вразливою в мікрокомпаніях.

Оцінці впливу поширення штучного інтелекту і технології блокчейн на розвиток і регулювання професії бухгалтера присвячена публікація китайських вчених І. Жанг, Ф. Ксіонг, І. Кеіе, Х. Фан, Х. Гу (Y. Zhang, F. Xiong, Y. Xie, X. Fan, H. Gu) [13]. Як свідчать результати цього дослідження, у світі зростає попит на IT-фахівців, які мають досвід роботи бухгалтером. Глибока інтеграція нових інноваційних технологій внесла величезні зміни в професію бухгалтера, серед яких реінжиніринг бухгалтерських процедур. З іншого боку, виникли загрози безпеці бухгал-

терських даних у зв'язку з чим, регулятори повинні посилити існуючі та впровадити нові правила для бухгалтерів, щоб запобігти економічним злочинам.

Таким чином, іноземні дослідження є значно ширшими за своїм предметом і торкаються соціально-економічних явищ, що мають вплив на регулювання бухгалтерської професії.

У зв'язку з тим, що вітчизняними вченими недостатньо уваги приділяється прогнозуванню векторів розвитку і регулювання професії бухгалтера з огляду на такі процеси як діджиталізація управління, реформа освіти і науки, міжнародна інтеграція і міграція робочої сили, превалювання віртуальної економіки та інші, виникає необхідність поглиблення досліджень в цьому напрямку.

**Метою статті** є аналіз останніх змін у сфері регулювання професійної діяльності бухгалтерів, спричинених трансформаціями глобальної економічної системи, а також визначення та оцінка викликів з якими стикнуться бухгалтери по всьому світі вже в найближчі роки.

Для досягнення мети використано методи загальнонаукові і спеціальні методи пізнання: аналіз і синтез, індукцію та дедукцію, узагальнення, метод абстракції з елементами моделювання.

**Результати дослідження.** За останнє десятиріччя глобальна економічна інтеграція стала каталізатором росту багатьох національних економік. Як наслідок, підвищилась увага до відмінностей в регулюванні бухгалтерського обліку на локальному (країна) рівні, які ускладнюють спільне ведення бізнесу. Багато компаній із глобальними інтересами вже відчули тягар складних та постійно мінливих нормативних актів, що приймаються на внутрішньому та міжнародному рівнях. Зокрема, варто згадати ситуацію із виходом українських аграрних холдингів і середніх компаній на ринок IPO (Initial Public Offering), яка мала місце в Україні. Допоки на національному рівні не було офіційно прийнято норму про ведення бухгалтерського обліку за МСФЗ, компаніям доводилось долати "обліково-звітний" бар'єр виходу на ринок IPO шляхом трансформації показників фінансової звітності, складеної за П(С)БО. Зважаючи на відсутність досвіду у рядових бухгалтерів, таку процедуру в більшості випадків здійснювали аудиторські фірми, що призводило до виникнення додаткових витрат. Після внесення змін до Закону України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" (доповнення статтею 12-1. Застосування міжнародних стандартів) українські аграрні компанії отримали можливість вести бухгалтерський облік і складати фінансову звітність за міжнародними стандартами, що спростило підготовку до виходу на ринок IPO. Таким чином, регулювання бухгалтерської діяльності або сприяє розвитку бізнесу, міграції фінансового та людського капіталу, або ускладнює цей процес. Цю тезу підтверджують також результати дослідження М.Дж. Блумфілда та ін. [10].

Як зазначають міжнародні аналітики, у найближчі роки деякі регіони світу, ймовірно, зіткнуться з набагато більшим регулюванням. Ці відмінності у регулюванні будуть особливо відчутними по обидва боки океану – в Європі та на Заході. Причини поглиблення відмінностей у регулюванні варто шукати в трансформаціях економічних систем, які відбулися в умовах пандемії.

Сьогодні в Європі зростають заклики до більшого регулювання у сфері фінансів та досягнення «справедливості» у сфері оподаткування, особливо коли йдеться про оподаткування цифрових корпорацій. Натомість у США спостерігається протилежна тенденція – послаблення регулювання з метою стимулювання економічного зростання. В Азії банківське та корпоративне регулювання стає жорсткішим, а вимоги державних регуляторів щодо таких питань, як документація

з трансфертного ціноутворення, зростають. На нашу думку, на підході до регулювання бухгалтерського обліку, фінансів, оподаткування в різних регіонах світу впливають політичні, економічні та соціальні фактори. Зокрема в США політика президента Трампа мала чітко виражені прояви національного протекціонізму, чим можна пояснити послаблення регулювання в країні задля досягнення росту економіки. В Європі цифрові корпорації потрапили в шквал критики, після скандалів з витоками і продажем персональних даних користувачів. Як наслідок, у грудні 2020 року Єврокомісія представила новий знаковий «цифровий пакет», спрямований на обмеження впливу та можливостей на своєму ринку таких технологічних гігантів, як Apple, Facebook, Amazon та Google. Нові правила спрямовані на великі компанії, які контролюють дані та доступ до своєї платформи, від яких залежать тисячі компаній для ведення бізнесу. Як повідомляється, такими компаніями можуть бути пошукові системи, соціальні мережі, хмарні обчислювальні сервіси та рекламні сервіси.

Ситуація з посиленням регулювання корпоративного управління (зокрема, і бухгалтерського обліку) в Азії пов'язана, насамперед, з ростом частки фінансових шахрайств. Нарощення обороту активів віртуальної економіки спотворило оцінку реальної дохідності окремих компаній і дало змогу «відрегулювати» звітні показники. Зважаючи, що більшість країн в цьому регіоні є ісламськими, для регулювання сфери фінансів використовуються не лише державні чи міжнародні документи, але й такий інструмент як ісламська етика, що опирається на релігійні догми. Ісламська етика розглядається як інструмент регулювання поведінки бухгалтерів та інших працівників фінансової сфери, і як доводять дослідження, має високий превентивний ефект щодо вчинення фінансових шахрайств. Як зазначають М. Магдавихоу та М. Хотанлоу (М. Mahdavihou, M. Khotanlou), фінансові шахрайства привернули увагу до етики бухгалтерського обліку та необхідності перегляду освіти з питань бухгалтерської етики. Наявність стандартів та правил бухгалтерського обліку як таких не гарантує надійних та належних фінансових показників, а відсутність професійної етики може дати оманливу картину у фінансових звітах. Незважаючи на стандарти та правила бухгалтерського обліку, без усвідомлення етичних цінностей та моральної відповідальності бухгалтери можуть надавати маніпульовані фінансові звіти. Тому доцільним є впровадження нового підходу до вивчення етики в бухгалтерській професії шляхом включення ісламської етики в усі курси бухгалтерської освіти [14].

Отже, відмінності в регулюванні, що мають географічну прив'язку, можуть становити значний виклик для бухгалтерських фірм, які працюють в різних юрисдикціях.

Варто зазначити, що ефективність регулювання між іншим залежить від врахування суспільного інтересу регуляторними органами. Як зазначає О.В. Пасько, без чіткої прив'язки до суспільного інтересу влада регуляторного органу стає просто інструментом приниження тих, хто не згоден із позицією регулятора. Саме тому необхідний потужний нормативний фундамент дій регуляторного органу, який би урівноважував вплив і інтереси суспільства, щоб регулятори розуміли, сприймали і адекватно реагували на тиск на них, і в той же час виконували свої обов'язки щодо регулювання [9, с. 43].

Регулювання діяльності окремих бухгалтерів здійснюється насамперед на національному рівні, при цьому важливу роль у роботі з державними регуляторними органами для забезпечення ефективності, результативності та дотримання суспільних інтересів відіграють професійні бухгалтерські організації, що реалізують процес комунікації. Під процесом комунікації маємо на увазі, з одного боку, відстоювання професійними організаціями потреб та запитів бухгалтерської спільноти перед державними регуляторами,

з іншого – роз'яснення бухгалтерам правил та бухгалтерських процедур, затверджених державними регуляторами, адже фахівці з бухгалтерського обліку повинні бути в курсі новин відповідних регуляторних органів, таких як Комісія з цінних паперів та бірж у США, Рада з фінансової звітності у Великобританії, Міністерство фінансів в Україні, а також дотримуватися положень вітчизняних та міжнародних стандартів бухгалтерського обліку.

Міжнародні експерти прогнозують, що посилення регулювання вплине на всіх фахівців бухгалтерського обліку в найближчі роки. У звіті про майбутнє бухгалтерського обліку під назвою «Двигуни змін та майбутніх навичок» [15] Асоціація дипломованих сертифікованих бухгалтерів (ACCA) зазначає, що посилення регулювання та посилення управління матимуть найбільший вплив на професію в 2025 році. ACCA прогнозує міжурядові податкові дії, спрямовані на обмеження розмивання оподатковуваної бази й виведення прибутку з-під оподаткування (Base erosion and Profit Shifting – BEPS), які зачеплять усіх членів професії, тоді як справедливості у справах щодо податків продовжуватиме зростати в усьому світі. Асоціація також вказує на більший акцент щодо податкової прозорості та розширення податкових дій задля обміну інформацією з боку уряду.

У статті [16], опублікованій Міжнародною федерацією бухгалтерів (IFAC), дослідник Мухаммед Азізул Іслам виділяє три ключові напрямки змін та викликів для бухгалтерської професії:

1. Очікується масштабне впровадження більш досконалих та розумних технологій задля вдосконалення традиційних способів роботи бухгалтера. В перспективі ці технології можуть навіть замінити традиційний підхід до ведення обліку. Розумні програмні системи (включаючи хмарні обчислення) підтримують тенденцію до всеосяжного поширення аутсорсингових послуг (включаючи аутсорсингові компанії, діяльність яких не обмежується національними кордонами), а більш широке використання соціальних медіа за допомогою інтелектуальних технологій покращить розкриття інформації, взаємодію із зацікавленими сторонами, даючи можливість розкрити більше даних ніж будь-який звіт з корпоративного управління, а стейкхолдери будуть використовувати інструменти для інтерпретації «великих даних» (Big Data).

2. Продовження глобалізації створить більше можливостей та викликів для представників бухгалтерської професії. Хоча глобалізація заохочує вільний потік грошей з одного ринку капіталу на інший, посилена діяльність закордонного аутсорсингу та трансфер технічних та професійних навичок одночасно будуть створювати загрозу виникнення соціальних і фінансових проблем на місцевому рівні. Бухгалтерські фірми в США, ЄС та Австралії переносять свої офіси до Індії та Китаю з метою мінімізації витрат, це може призвести до проблем із зайнятістю в бухгалтерській галузі на Заході. Хоча Brexit і політика Трампа негативно вплинули на глобалізацію, фахівці з бухгалтерського обліку, мабуть, скоро відчують, що вони теж беруть участь у цій трансформації.

3. Посилення регулювання та пов'язані з цим правила розкриття інформації матимуть найбільший вплив на професію на найближчі роки. Наприклад, посилення регулювання є неминучим через масове ухилення від сплати податків, трансфертне ціноутворення та відмивання грошей через офшори.

Отже, каталізатором посилення регулювання професійної діяльності бухгалтерів стали фінансові скандали по всьому світу та «несправедливість» оподаткування цифрової економіки, суб'єкти якої отримують надприбутки, зловживаючи своїм становищем на ринку.

Посилення регулювання вже відчула на собі професійна бухгалтерська спільнота в Австралії та Європі. Зокрема, в

Австралії існує сильний політичний імпульс необхідний для вирішення проблем з оптимізацією оподаткування, які здійснюють транснаціональні компанії, за допомогою нових законів, впровадження заходів з посилення прозорості бухгалтерського обліку та звітності. Уряд Австралії запроваджує нові податкові заходи, пов'язані з BEPS, щодо суб'єктів цифрової економіки. Так, 22 червня 2020 року було змінено Австралійське законодавство про трансфертне ціноутворення. На даний час, Австралія має потужний внутрішній податковий режим, що застосовується до великих корпоративних груп, в основі якого лежать чіткі правила протидії уникненню оподаткування та правила трансфертного ціноутворення.

Зміцнення регулювання в сфері обліку та оподаткування в Австралії відбулося шляхом [17]:

- вдосконалення загального правила про уникнення оподаткування (General Anti-Avoidance Rule, скорочено GAAR) шляхом запровадження багатонаціонального закону про уникнення оподаткування (Multinational Anti-Avoidance Law, скорочено MAAL), скасування податку на прибуток;

- інших змін, що стосуються покращення положень трансфертного ціноутворення, щоб привести їх у відповідність до найкращих практик Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР);

- прийняття цілого ряду заходів щодо прозорості, зокрема Звіту про країни (Country-by-Country, скорочено СбС).

В Європі нове регулювання включає податок на прибуток, що залежить від обороту, для інтернет-компаній, податок на цифрові послуги та жорсткіші обмеження щодо відмивання грошей.

Протягом останніх кількох років регуляторні органи Європейського Союзу висловлювали занепокоєння з приводу того, що існуюча міжнародна податкова система не належним чином охоплює цифровізацію економіки. Відповідно до чинних міжнародних податкових норм, транснаціональні корпорації, як правило, сплачують податок на прибуток підприємств там, де відбувається виробництво, а не там, де розташовані споживачі або, у випадку цифрового сектора, користувачі. Однак деякі аналітики стверджують, що завдяки цифровій економіці підприємства (неявно) отримують дохід від користувачів за кордоном, але без фізичної присутності не оподатковуються податком на прибуток у цій іноземній країні.

Для вирішення цих проблем ОЕСР проводить переговори з понад 130 країнами щодо адаптації міжнародної податкової системи. Поточна пропозиція вимагатиме, щоб транснаціональні компанії сплачували частину своїх податків на прибуток там, де знаходяться їх споживачі або користувачі. За даними ОЕСР, угода очікується в середині 2021 року [18].

Однак, незважаючи на триваючі багатосторонні переговори, декілька європейських країн вирішили продовжити односторонні заходи щодо оподаткування цифрової економіки. Близько половини всіх європейських країн ОЕСР або оголосили, запропонували або запровадили податок на цифрові послуги (Digital Services Tax, скорочено DST), який є податком на вибрані потоки валового доходу великих цифрових компаній. Оскільки ці податки в основному впливають на американські компанії і, таким чином, сприймаються як дискримінаційні, США відповіли загрозами у відповідь [18].

Також ведеться боротьба з відмиванням грошей. 3 3 грудня 2020 року для всіх держав-членів діє нова Шоста Директива Європейського Союзу про боротьбу з відмиванням грошей (AMLD6) [19]. Економічні суб'єкти, що діють на території ЄС та підпадають під регулювання, повинні відповідати вимогам цієї директиви до 3 червня 2021 року. Ця директива спрямована на посилення правил боротьби з відмиванням грошей в ЄС та покладання більшої відповідальності на контролюючі органи. Паралельно прово-

дяться дії щодо підвищення прозорості в Європі. На початку 2021 року національні реєстри прозорості було пов'язано по всій Європі через центральноєвропейську платформу.

Якщо в Європі та Австралії вплив глобальних чинників зумовив зміни в регуляторному кліматі, спрямовані на посилення регулювання, то в США ситуація є іншою. За часів адміністрації Дональда Трампа більша увага приділялася формуванню капіталу, що в деяких ситуаціях означає не дозволяти регулюванню заважати. Іншим фактором відмінностей у регуляторному підході є глибина фінансової кризи, яку переживає весь світ, і яка поглибилася у зв'язку з пандемією COVID-19. Запас економічної міцності дозволив США за часів Трампа не посилювати контроль фінансового сектора і оподаткування цифрових корпорацій. Однак, зміна політичного курсу в США, на нашу думку, все ж приведе до значного збільшення регулювання, зосередженого на професії бухгалтера. Отже, ситуація з регулюванням професійної діяльності бухгалтерів в США за часів Трампа мала чітко виражену залежність від політичних поглядів та популістських обіцянок. Це підтверджує тезу, що «що регулювання бухгалтерського обліку це не просто технічний процес, це процес, що також відбувається в певному політичному контексті і часто регулювання бухгалтерського обліку не можна уявити без лобіювання» [9, с. 41].

Крім того, як свідчить сучасна історія, іноді потрібна невдача, щоб змінити тон у регуляторному середовищі. У США таких резонансних подій (як наприклад, банкрутство Enron Corporation у 2001 році) протягом останніх років не було, але в майбутньому щось може статися. Справедливо очікувати, що у випадку збою у сфері корпоративного звітування регулювання змінить свій фокус.

**Висновки.** Професійна діяльність бухгалтерів по всьому світі, з огляду на її суспільне значення («бухгалтерський облік як соціальний інститут має вагомий місію: забезпечувати своєю продукцією (обліковою інформацією і її інтерпретацією) довіру, порозуміння й керованість в соціально-економічних просторах (на підприємстві, територіальній громаді, галузі, державі, світі)» [6, с. 40]), піддається регулюванню, яке має свої відмінності в різних країнах та регіонах.

Виявлено, що бухгалтери вже в найближчий час можуть зіткнутися з більшим регулюванням, що впливає із зростаючих соціальних та екологічних проблем, спричинених більшим тиском суспільства та очікуванням захищених сторін. Хоча посилене регулювання не завжди вітається в рамках професії, проте, регуляторні зміни, що спрямовані на вирішення соціальних та екологічних проблем, варто розглядати як нову можливість. Бухгалтерам важливо усвідомити, що головною метою таких заходів є мотивація не маніпулювати цифрами, а також впровадження системи справедливого оподаткування та усунення зловживань з боку суб'єктів цифрової економіки.

Трансформації глобальної економічної системи, що обумовили поглиблення регулювання в Європі, Азії та Австралії, також засвідчили, що традиційний підхід до бухгалтерського обліку досить скоро може зазнати суттєвих змін. Каталізатором в цьому процесі виступають сучасні інноваційні технології збору і обробки інформації, які змінюють бухгалтерські процедури. Яким би не був рівень дотримання вимог у різних частинах світу, швидше за все, бухгалтерам все більше будуть потрібні нові знання щодо цифрових технологій, податкового законодавства, нових форм корпоративної та інтегрованої звітності. Відтак виникає потреба в навчанні бухгалтерів щодо мінливого світового регуляторного ландшафту. Розуміння факторів, що лежать в основі підходів, що застосовуються в різних країнах, може бути ключовим для ефективного управління податковими та регуляторними ризиками.

Список використаних джерел:

1. Бессонова Г. П., Козлова В. Я. Бухгалтерский учет как профессиональная деятельность. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. 2017. Вип. 16. С. 188–193.
2. Бондаренко Н. М., Крижановська О. А. Професійні цінності та етика як фактор підвищення довіри до професії бухгалтера. *Облік і фінанси*. 2020. № 4(90). С. 10–16.
3. Брадул О. М., Шепелиук В. А. Реалії та перспективи розвитку бухгалтерської професії в Україні. *Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського. Серія : Економічні науки*. 2016. № 64. С. 154–160.
4. Бурденко І. М., Майборода А. В. Професійна етика бухгалтера: управлінський підхід. *Бізнес-навігатор*. 2020. № 5(61). С. 194–199.
5. Долбнєва Д. В. Удосконалення моделі регулювання професії бухгалтера в Україні на основі адаптації досвіду провідних країн світу. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. : Економічні науки*. 2014. Вип. 8(2). С. 9–13.
6. Жук В. М., Попко Є. Ю., Шендерівська Ю. Л. Бухгалтерський облік: перегляд предмету і назви професії. *Облік і фінанси*. 2020. № 1(87). С. 36–44.
7. Лугова О. І., Єременко А. В., Кириченко І. О., Косовська Ю. С. Професійна етика в роботі бухгалтера. *Modern economics*. 2019. № 13. С. 154–160.
8. Мельник Н. Г. Тенденції та виклики розвитку бухгалтерської професії. *Бізнес Інформ*. 2019. № 9. С. 200–205.
9. Пасько О. В. Теорії регулювання в контексті сучасної практики регулювання бухгалтерського обліку. *Облік і фінанси*. 2018. № 2(80). С. 37–46.
10. Bloomfield, M. J., Brueggemann, U., Christensen, H. B., Christian, L. The Effect of Regulatory Harmonization on Cross-Border Labor Migration: Evidence from the Accounting Profession. *Journal of Accounting Research*. 2017. Vol. 55. Issue 1. Pp. 35–78. DOI: 10.1111/1475-679X.12155. URL: <http://www.nber.org/papers/w20888>
11. Rafael, E. F. Managing Knowledge Standards at the Periphery of Professional Knowledge Development: The Case of the Philippine Accountancy Profession and International Accounting Standards Harmonisation. *Cambio*. 2018. Vol. 8. No 16. Pp. 113–126. DOI: 10.13128/cambio-23170
12. Slapničar, S., Groff, M. Z. and Štumberger, N. Does professional accounting qualification matter for the provision of accounting services?. *Accounting in Central and Eastern Europe* (Research in Accounting in Emerging Economies, Vol. 13). 2014. Emerald Group Publishing Limited, Bingley. Pp. 255–277. DOI: 10.1108/S1479-3563(2013)0000013016
13. Zhang, Y., Xiong, F., Xie, Y., Fan, X. and Gu, H. The Impact of Artificial Intelligence and Blockchain on the Accounting Profession. *IEEE Access*, 2020, vol. 8, pp. 110461–110477. DOI: 10.1109/access.2020.3000505
14. Mahdavihou M., Khotanlou M. New Approach to Teaching of Ethics in Accounting “Introducing Islamic Ethics into Accounting Education”. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*. 2012. Vol. 46. Pp. 1318–1322. DOI: 10.1016/j.sbspro.2012.05.294
15. The Association of Chartered Certified Accountants. Professional accountants – the future: Drivers of change and future skills. 2016. URL: <https://www.accaglobal.com/content/dam/members-beta/images/campaigns/pa-tf/pi-professional-accountants-the-future.pdf>
16. Muhammad Azizul Islam Future of Accounting Profession: Three Major Changes and Implications for Teaching and Research. International Federation of Accountants. 2017. URL: <https://www.ifac.org/knowledge-gateway/preparing-future-ready-professionals/discussion/future-accounting-profession-three-major-changes-and-implications-teaching-and-research>
17. Australian Taxation Office. A strong domestic tax regime. 2020. URL: <https://www.ato.gov.au/General/Tax-and-Corporate-Australia/A-strong-domestic-tax-regime/>
18. Asen E. What European OECD Countries Are Doing about Digital Services Taxes. Tax Foundation, March 25, 2021. URL: <https://taxfoundation.org/digital-tax-europe-2020/>
19. 6AMLD: EU’s 6th Anti-Money Laundering Directive. Alessa. Tier1 Financial Solutions. January 5, 2021. URL: <https://tier1fin.com/alessa/blog/6amld-eu-6th-anti-money-laundering-directive/>

References:

1. Bessonova H. P., Kozlova V. Ya. (2017) Bukhhalterskyi uchet kak professionalnaia deiatelnost [Accounting as a professional activity]. *Teoretychni i praktychni aspekty ekonomiky ta intelektualnoi vlasnosti*, no. 16, pp. 188–193.
2. Bondarenko N. M., Kryzhanovska O. A. (2020) Profesiini tsinnosti ta etyka yak faktor pidvyshchennia doviry do profesii bukhhaltera [Professional values and ethics as a factor of increasing trust in the profession of the accountant]. *Oblik i finansy*, no. 4(90), pp. 10–16.
3. Bradul O. M., Shepeliuk V. A. (2016) Realii ta perspektyvy rozvytku bukhhalterskoi profesii v Ukraini [Realities and prospects of development of the accounting profession in Ukraine]. *Visnyk Donetskoho natsionalnoho universytetu ekonomiky i torhivli im. Mykhaila Tugan-Baranovskoho. Seriya: Ekonomichni nauky*, no. 64, pp. 154–160.
4. Burdenko I. M., Maiboroda A. V. (2020) Profesiina etyka bukhhaltera: upravlinskyi pidkhid [Professional ethics of an accountant: a managerial approach]. *Biznes-navihator*, no. 5(61), pp. 194–199.
5. Dolbnieva D. V. (2014) Udoskonalennia modeli rehuliuвання profesii bukhhaltera v Ukraini na osnovi adaptatsii dosvidu providnykh krain svitu [Improving the model of regulating the profession of accountant in Ukraine based on the adaptation of the experience of leading countries]. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. Ser.: Ekonomichni nauky*, no. 8(2), pp. 9–13.
6. Zhuk V. M., Popko Ye. Yu., Shenderivska Yu. L. (2020) Bukhhalterskyi oblik: perehliad predmetu i nazvy profesii [Accounting: revision of the subject and profession’s title]. *Oblik i finansy*, no. 1(87), pp. 36–44.
7. Luhova O. I., Yeremenko A. V., Kyrychenko I. O., Kosovska Yu. S. (2019) Profesiina etyka v roboti bukhhaltera [Professional ethics in the work of an accountant]. *Modern economics*, no. 13, pp. 154–160.
8. Melnyk N. H. (2019). Tendentsii ta vyklyky rozvytku bukhhalterskoi profesii [Trends and challenges in the development of the accounting profession]. *Biznes Inform*, no. 9, pp. 200–205.
9. Pasko O. V. (2018) Teorii rehuliuвання v konteksti suchasnoi praktyky rehuliuвання bukhhalterskoho obliku [Theories of Regulation in the Context of Modern Practice of Accounting Regulation]. *Oblik i finansy*, no. 2(80), pp. 37–46.



10. Bloomfield M. J., Brueggemann U., Christensen H. B., Christian L. (2017) The Effect of Regulatory Harmonization on Cross-Border Labor Migration: Evidence from the Accounting Profession. *Journal of Accounting Research*, vol. 55, issue 1, pp. 35–78. DOI: 10.1111/1475-679X.12155. Available at: <http://www.nber.org/papers/w20888>
11. Rafael E. F. (2018) Managing Knowledge Standards at the Periphery of Professional Knowledge Development: The Case of the Philippine Accountancy Profession and International Accounting Standards Harmonisation. *Cambio*, vol. 8, no. 16, pp. 113–126. DOI: 10.13128/cambio-23170
12. Slapničar S., Groff M. Z. and Štumberger N. (2014) Does professional accounting qualification matter for the provision of accounting services? *Accounting in Central and Eastern Europe* (Research in Accounting in Emerging Economies, vol. 13), Emerald Group Publishing Limited, Bingley, pp. 255–277. DOI: 10.1108/S1479-3563(2013)0000013016
13. Zhang Y., Xiong F., Xie Y., Fan X. and Gu H. (2020). The Impact of Artificial Intelligence and Blockchain on the Accounting Profession. *IEEE Access*, vol. 8, pp. 110461–110477. DOI: 10.1109/access.2020.3000505
14. Mahdavihou M., Khotanlou M. (2012) New Approach to Teaching of Ethics in Accounting “Introducing Islamic Ethics into Accounting Education”. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, vol. 46, pp. 1318–1322. DOI: 10.1016/j.sbspro.2012.05.294
15. The Association of Chartered Certified Accountants. (2016) Professional accountants – the future: Drivers of change and future skills. Available at: <https://www.accaglobal.com/content/dam/members-beta/images/campaigns/pa-tf/pi-professional-accountants-the-future.pdf>
16. Islam M. A. (2017) Future of Accounting Profession: Three Major Changes and Implications for Teaching and Research. International Federation of Accountants. Available at: <https://www.ifac.org/knowledge-gateway/preparing-future-ready-professionals/discussion/future-accounting-profession-three-major-changes-and-implications-teaching-and-research>
17. Australian Taxation Office (2020) A strong domestic tax regime. Available at: <https://www.ato.gov.au/General/Tax-and-Corporate-Australia/A-strong-domestic-tax-regime/>
18. Asen E. (March 25, 2021). What European OECD Countries Are Doing about Digital Services Taxes. Tax Foundation. Available at: <https://taxfoundation.org/digital-tax-europe-2020/>
19. 6AMLD: EU’s 6th Anti-Money Laundering Directive. Alessa. Tier1 Financial Solutions. (January 5, 2021). Available at: <https://tier1fin.com/alessa/blog/6amld-eu-6th-anti-money-laundering-directive/>

## МЕЖДУНАРОДНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БУХГАЛТЕРОВ

**Аннотация.** Регулирование профессиональной деятельности бухгалтеров или способствует развитию бизнеса, миграции финансового и человеческого капитала, или усложняет этот процесс. Многие компании с глобальными интересами уже почувствовали бремя сложных и постоянно меняющихся нормативных актов, принимаемых на внутреннем и международном уровнях. Ожидается, что в ближайшие годы некоторые регионы мира, вероятно, столкнутся с гораздо большим регулированием. Целью статьи является анализ последних изменений в сфере регулирования профессиональной деятельности бухгалтеров, вызванных трансформациями глобальной экономической системы, а также определение и оценка вызовов с которыми столкнутся бухгалтеры по всему миру уже в ближайшие годы. Раскрыты тенденции в сфере регулирования профессиональной деятельности бухгалтеров в Европе, США, Австралии, Азии, и определены факторы (причины) их развития. Определено, что наличие стандартов и правил бухгалтерского учета как таковых не гарантирует надежных и надлежащих финансовых показателей, в связи с чем возрастает роль и значение профессиональной этики. Оценены три ключевых направления изменений и вызовов для бухгалтерской профессии, которые будут иметь место в ближайшие годы. Доказано, что целью усиления регулирования во всем мире является решение социально-экономических и экологических проблем. Бухгалтерам важно осознать, что такие мероприятия должны выработать мотивацию не манипулировать цифрами, а также обеспечить внедрение системы справедливого налогообложения и устранения злоупотреблений со стороны субъектов цифровой экономики.

**Ключевые слова:** регулирование бухгалтерского учета, профессия бухгалтера, регуляторные органы, профессиональная этика, финансовые преступления, цифровая экономика.

## INTERNATIONAL TRENDS IN THE REGULATION OF PROFESSIONAL ACTIVITIES OF ACCOUNTANTS

**Summary.** The regulation of the professional activities of accountants either promotes business development, the migration of financial and human capital, or complicates this process. Many firms with global interests may already be feeling the burden of complex and ever-changing regulations issued at domestic and international level. It is expected that some regions of the world are likely to face far more regulation of financial activities, including accounting. The purpose of the article is to analyze the latest changes in the regulation of the professional activity of accountants caused by the transformations of the global economic system, as well as to identify and assess the challenges that accountants around the world will face in the coming years. The tendencies in the field of regulation of professional activity of accountants in Europe, USA, Australia, Asia were revealed, and the factors (reasons) of their development were determined. In particular, in Europe, there are growing calls for more regulation in finance and “fairness” in tax especially when it comes to taxing digital corporations, whereas in the US, things are moving in the opposite direction, with less regulation to encourage growth. Across the Asian region, banking and corporate regulation is becoming more stringent and the expectations of revenue authorities around issues such as transfer pricing documentation are increasing. It has been determined that the existence of accounting standards and rules as such does not guarantee reliable and appropriate financial indicators, and therefore the role and importance of professional ethics increases. Three key areas of change and challenges for the accounting profession that will take place in the coming years were assessed. It has been proven that the goal of strengthening regulation around the world is to solve socio-economic and environmental problems. It is important for accountants to realize that such events should develop motivation not to manipulate numbers, as well as ensure the introduction of a system of fair taxation and elimination of abuses by the subjects of the digital economy. So, all over the world there is a real need to educate accountants on the changing global regulatory framework.

**Key words:** regulation of accounting, profession of accountant, regulatory authorities, professional ethics, financial fraud, digital economy.

**Пономаренко І. В.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри маркетингу та комунікаційного дизайну  
Київського національного університету технологій та дизайну*

**Ponomarenko Ihor**

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Senior Lecturer at Department of Marketing and Communication Design  
Kyiv National University of Technologies and Design*

## ІНФЛЮЕНСЕРИ ЯК ВАЖЛИВИЙ СКЛАДНИК ЦИФРОВОГО МАРКЕТИНГУ

**Анотація.** Представлено основні види цифрового маркетингу та підвиди маркетингу соціальних мереж, які відрізняються виходячи зі специфіки розміщуваного контенту та основних характеристик цільової аудиторії. Доведено доцільність використання інфлюенсерів для налагодження компаніями довгострокових та ефективних комунікацій із потенційними клієнтами у цифровому середовищі. Розкрито основні чинники, які впливають на вартість послуг інфлюенсерів, та особливості побудови маркетингової кампанії у цифровому середовищі. Наведено градацію оплати лідерів думок у поточному році залежно від чисельності підписників та окреслено специфіку ціноутворення послуг популярних особистостей (актори, спортсмени, моделі та ін.). Доведено динамічність змін у структурі соціальних медіа та появу нових гравців упродовж нетривалого періоду часу, що пояснюється процесами діджиталізації та швидкою зміною інтересів цільової аудиторії.

**Ключові слова:** бренд, інфлюенсери, комунікації, контент, цільова аудиторія, цифровий маркетинг.

**Вступ та постановка проблеми.** Сучасний світ характеризується активізацією процесів діджиталізації, що посилюється інтенсифікацією запровадження інноваційних технологій в умовах глобалізації. Результати науково-технічного прогресу активно запроваджуються компаніями з метою отримання конкурентних переваг у довгостроковій перспективі. Спостерігається трансформація не лише підприємницьких структур, а й споживачів у переважній більшості країн світу. Зростання питомої ваги представників покоління Y (народжені у 1981–1996 рр.) та Z (народжені у 1996–2015 рр.) завдяки процесам відтворення населення призводить до трансформації структури споживання різноманітних товарів та послуг. Зазначені покоління активно використовують інноваційні продукти та легше переорієнтовуються до передових технологій як у сфері споживання, так і в міжособистісних комунікаціях. Проникнення Інтернету у більшість сфер людської діяльності та розповсюдження спеціалізованих гаджетів (смартфони, ноутбуки, планшети тощо) сприяють розвитку електронної комерції та використанню сучасних інструментів цифрового маркетингу, серед яких важливе місце посідають соціальні мережі. У процесі налагодження комунікацій із цільовою аудиторією бренди використовують різноманітні стратегії, серед яких доцільно звернути уваги на використання лідерів думок у відповідних сферах. Інфлюенсери спеціалізуються в окремих галузях і залучають підписників на свої акаунти в різних соціальних медіа шляхом розміщення відповідного тематичного контенту. Процеси діджиталізації та зміни інтересів користувачів Інтернету вимагають від компаній на постійній основі приділяти увагу питанням особливостей використання лідерів думок у маркетингових стратегіях із метою отримання ефективних результатів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Особливостям функціонування інфлюенсерів у цифровому середовищі присвячено праці таких іноземних учених, як Л. Греймонт та Р. Фаріас [1], С. Канел та Б. Тревіс [2], А. Рассел та Дж. Ітслер [3], М. Ріджес [4], Б. Хеннесі [5]. Активний розвиток інноваційних технологій в умовах діджиталізації та істотна конкуренція між брендами призводять до постійних змін на ринку послуг лідерів впливу, що передбачає проведення досліджень в окресленій сфері на постійній основі.

**Метою** даної роботи є дослідження особливостей залучення компаніями лідерів впливу в процесі побудови ефективних маркетингових кампаній у цифровому середовищі.

**Результати дослідження.** У сучасних умовах велика кількість компаній для підвищення ефективності використовує різноманітні інструменти цифрового маркетингу виходячи зі специфіки діяльності, особливостей продукції та соціально-економічних характеристик цільової аудиторії. Істотна популярність соціальних мереж серед користувачів мережі Інтернет спонукає бренди на постійній основі розміщувати тематичний контент на власних акаунтах із метою налагодження довготривалих комунікацій із потенційними клієнтами. Науково обґрунтовані підходи до впливу на цільову аудиторію завдяки формуванню запитів на корисні поради і рекомендації сприяють оптимізації діяльності компаній у цифровому середовищі. Представлені підходи доцільно реалізовувати у рамках рекомендаційного маркетингу.

Рекомендаційний маркетинг передбачає налагодження комунікацій із потенційними клієнтами на основі системи психологічних підходів, які дають змогу завоювати прихильність користувачів та рекомендувати їм відповідні продукти. Цільова аудиторія в процесі спілкування з інфлюенсерами повинна перебувати в дружній та довірливій атмосфері, що сприяє високому рівню впевненості у широті порад власника певного контенту, який містить відомості про окремі товари чи послуги. Ефективність використання лідерів думок базується на схильності користувачів більше довіряти блогерам, аніж рекламним повідомленням в оффлайн-та онлайн-середовищі. Дослідження показують, що існує висока кореляція між особистими знайомствами та рівнем довіри до відповідних порад: 92% покупців прислухаються до рекомендацій знайомих, навіть за умов спілкування лише за допомогою соціальних медіа. Відповідно, процеси діджиталізації сприяють перенесенню соціальних відносин у віртуальний простір, трансформуючи людські стосунки та емоції згідно зі специфікою інноваційних технологій [6].

Важливість соціальних медіа для компаній під час налагодження комунікацій із потенційними клієнтами та просування певної продукції є безумовною. У сучасних умовах недостатньо реалізовувати базові принципи маркетингу соціальних мереж, необхідно враховувати спе-

цифіку кожного Інтернет-ресурсу. Фахівці рекомендують у рамках маркетингу соціальних мереж виокремлювати: YouTube-маркетинг, Instagram-маркетинг, TikTok-маркетинг, Facebook-маркетинг, LinkedIn-маркетинг тощо.

Доцільно вважати поєднанням наведених вище видів маркетингу Influencer Marketing, який являє собою окрему форму маркетингу у соціальних медіа, що передбачає реалізацію комплексних стратегій щодо просування брендів та продукції із залученням популярних серед окремих категорій користувачів лідерів впливу. Маркетинг впливу передбачає тісну взаємодію між компанією та впливовими особистостями в конкретних соціальних мережах в окремих часових рамках. Популярність різного тематичного контенту та окремих блогерів має певний життєвий цикл, який скорочується внаслідок швидкої зміни ситуації у цифровому середовищі та істотної конкуренції за підписників. Упродовж доволі нетривалого періоду часу блогери можуть скоротити свою цільову аудиторію з мільйонів підписників до декількох десятків тисяч (Рома Жолудь, FRED). Прикладом стрімкої втрати популярності може слугувати конфлікт між б'юти-блогерами Таті та Джеймсом Чарльзом, унаслідок якого лише впродовж 11 травня 2019 р. від YouTube-каналу останнього відписало майже 1,3 млн підписників.

Слід відзначити, що процес підбору може відбуватися за кількістю підписників у цілому, включаючи всі акаунти. На рис. 1 представлено найбільш популярні серед підписників YouTube-канали у травні 2021 р. Поряд із цим окремі компанії в рамках реалізації маркетингових кампаній залучають саме YouTube-блогерів виходячи з формату контенту та специфіки цільової аудиторії. За досліджуваний період найбільш популярними блогерами у даній соціальній мережі є PewDiePie (110,0 млн підписників), Kids Diana Show (73,2 млн підписників), Like Nastya (67,9 млн підписників), Vlad and Niki (61,5 млн підписників), Dude Perfect (54,9 млн підписників) та ін. Як показують результати, на даному етапі значною популярністю користуються діти-блогери, які просувають відповідні продукти за допомогою YouTube [7; 8].

Завдяки специфіці розповсюдження фото та короткого відеоконтенту Instagram є дуже популярним серед інфлюенсерів, які мають можливість постійно контактувати із цільовою аудиторією та залучати велику чисельність підписників. Станом на середину червня 2021 р. лідерами за кількістю підписників є Cristiano Ronaldo (299 млн під-

писників), Ariana Grande (244 млн підписників), Kylie (241 млн підписників), Kim Kardashian West (229 млн підписників). Сучасна культура спілкування у віртуальному середовищі формує істотний попит на тематичні фото (відпочинок, приготування їжі, сфера краси, спорт тощо), який експоненційно зростає завдяки популярним особистостям. Використання Instagram представниками бомонду дає змогу не лише підтримувати власну популярність, а й отримувати додатковий дохід завдяки співпраці з певними брендами та просуванню окремої продукції.

Прослідковується істотний зв'язок між кількістю підписників у конкретного лідерами думок та вартістю залучення особистості до процесу просування тематичного контенту до цільової аудиторії з метою збільшення продажів. На початку 2021 р. за рівнем оплати в Instagram лідирують такі інфлюенсери: Dwayne Johnson (1 млн дол. США за один пост), Kylie Jenner (986 тис дол. США за один пост) та Cristiano Ronaldo (889 тис дол. США за один пост). Розміщення на перших місцях за рівнем оплати актора, моделі та футболіста характеризує специфіку популярності у соціальних мережах відповідних видів діяльності [10].

Ураховуючи вартість послуг, співпрацювати з популярними особистостями у соціальних медіа мають можливість лише великі компанії. У 2020 р. в Instagram Cristiano Ronaldo розміщував пости про спортивне взуття від Nike, Ariana Grande позитивно висловлювалась про косметику Ulta Beauty, Dwayne Johnson займався просування питної води під брендом VOSS, Kylie Jenner демонструвала розроблені нею аксесуари для модного бренду Balmain. Однією з важливих цілей зазначених рекламних кампаній є формування у потенційних клієнтів відчуття успіху, багатства або краси внаслідок придбання відповідних продуктів завдяки використанню лідерів думок із відповідними зовнішніми ознаками та статусними характеристиками.

Використання знаменитостей підвладне лише великим компаніям завдяки суттєвим рекламним бюджетам, а малі компанії не мають можливості витратити значні обсяги ресурсів на залучення топ-інфлюенсерів. Неспівставність затрат та отриманих результатів змушує малий бізнес залучати до маркетингових кампаній у цифровому середовищі лідерів впливу, які вимагають за свої послуги набагато менші гонорари.

Оплата послуг інфлюенсерів формується згідно з наведеними нижче чинниками:

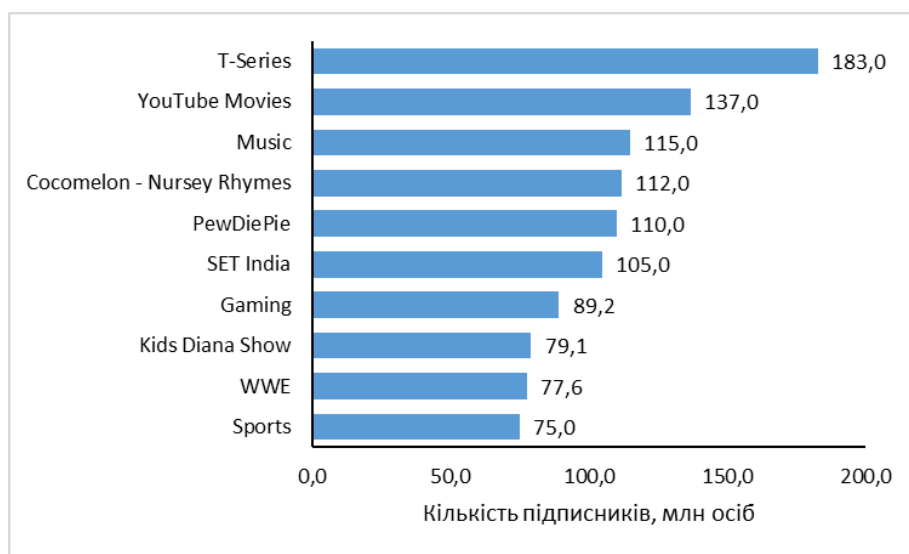


Рис. 1. Рейтинг YouTube-каналів за кількістю підписників у травні 2021 р. [9]

1. Кількість підписників. Зростання цільової аудиторії дає змогу охопити більшу кількість потенційних клієнтів, що призводить до збільшення гонорару окремого лідера впливу.

2. Рівень залучення. Оцінюється чисельність залучених підписників завдяки звичайним результатам пошуку, а не платним рекламним повідомленням. Чим вище рівень органічного трафіку, тим більше грошових ресурсів витрачається на послуги оплати праці лідерів впливу.

3. Категорія інфлюенсера. Блогери спеціалізуються на певних видах діяльності, створюючи відповідний контент (спорт, фітнес, їжа тощо). Чим більш популярною є тематика, тим більше лідерів впливу функціонує на ринку, що у цілому сприяє зниженню вартості послуг відповідних фахівців. Обмежена кількість авторитетних фахівців в окремих нішах призводить до зростання гонорарів.

4. Формат контенту. Для створення контенту витрачається різна кількість ресурсів (матеріальних, грошових та часових), відповідно, якісні матеріали коштуватимуть дорожче, але й сприятимуть інтенсивному зростанню популярності розміщених фото або відео серед підписників.

5. Кількість контенту. Для налагодження тісних комунікацій із цільовою аудиторією необхідно забезпечити постійну зацікавленість підписників, що передбачає розміщення матеріалів в акаунті з певною періодичністю. Розміщення серії публікацій або певних історій підтримує високий рівень зацікавленості відвідувачів, змушуючи їх очікувати новий тематичний контент. Відповідно, кожна нова публікація збільшує загальну вартість маркетингової кампанії та призводить до зростання витрат на послуги інфлюенсера.

6. Чинники попиту та сезонності. Унаслідок певних подій (Новий рік, Різдво, День закоханих тощо) істотно зростає попит на послуги окремих інфлюенсерів від брендів, що сприяє збільшенню гонорарів.

7. Права на повторне використання контенту та ліцензійні умови. Певні лідери впливу укладають контракти, в яких зазначено строки співпраці з компаніями та умови понаднормового використання відповідних матеріалів із додатковою оплатою.

8. Ексклюзивність. Задіяння окремого блогера в рекламних кампаніях лише одного бренду впродовж визначеного періоду часу передбачає прописування у контракті ексклюзивності співпраці без можливості кон-

тактив інфлюенсера з компаніями-конкурентами, відповідно, вартість гонорару зростає.

Існують різноманітні підходи до класифікації інфлюенсерів виходячи із зазначених вище чинників. Одна з розповсюджених класифікацій передбачає розподіл лідерів впливу за чисельністю підписників:

1. Наноінфлюенсери (1 000–10 000 підписників);
2. Мікроінфлюенсери (10 000–50 000 підписників);
3. Інфлюенсери середнього рівня (50 000–500 000 підписників);
4. Макроінфлюенсери (500 000–1 млн підписників);
5. Знаменитості (понад 1 млн підписників) [11].

Наведені згідно з класифікацією лідери впливу формують вартість послуг згідно зі специфікою ринку, оскільки наявність конкуренції стримує гонорари у певних цінових діапазонах. Вартість послуг знаменитостей істотно коливається та може досягати великих розмірів, що неможливо для інших категорій блогерів. На рис. 2 представлено вартість послуг різних груп інфлюенсерів в Instagram у 2021 р.

Специфіка співпраці наноінфлюенсерів із брендами передбачає не лише грошові, а й товарні взаємовідносини. Блогери-початківці та інфлюенсери з невеликою кількістю підписників активно працюють із брендами за окремі послуги чи товари, які надаються у вигляді подарунків. Отримані подарунки використовуються як демонстрація лідерами впливу власного досвіду цільовій аудиторії шляхом розміщення відповідного фото чи відеоконтенту з позитивним змістовним навантаженням. До найбільш популярних подарунків відносяться:

- одяг та нижня білизна;
- косметика та парфумерія;
- побутова електроніка та різноманітні гаджети;
- послуги салонів краси;
- туристичні путівки;
- запрошення у ресторани тощо.

В умовах діджиталізації відзначається активне запровадження інноваційних технологій та підходів, що призводить до швидкої трансформації середовища соціальних медіа та переорієнтації цільової аудиторії з одних видів контенту на інші. У лютому 2021 р. порівняно із січнем аналогічного року відзначається зростання чисельності користувачів закритої соціальної мережі для голосового спілкування Clubhouse з 2 млн осіб до 10 млн осіб [13]. Свідченням великої конкуренції у цифровому середовищі та намаганням заволодіти увагою цільової аудиторії є запуск у червні 2021 р. Інтернет-сервісом потокового аудіо Spotify додатку Greenroom, який являє собою соціальну мережу, аналогічну Clubhouse [14]. Передбачається, що соціальна мережа Greenroom надасть доступ користувачам до унікального контенту, що дасть змогу скласти гідну конкуренцію Clubhouse. Зазначений додаток буде матеріально заохочувати учасників до створення контенту завдяки грошовим коштам із Creator Fund [15].

**Висновки.** Процеси діджиталізації призводять до активних змін в особливостях комунікацій та переформатування структури соціальних медіа. Одним із передових трендів у соціальних мережах є використання віртуальних інфлюенсерів, які поступово збільшують чисельність підписників у власних акаунтах. Використання цифрових технологій та штучного інтелекту поступово дає змогу наблизити зазначених агентів впливу за зовнішністю та комунікаційними моделями поведінки до людей. Відповідно, підписники будуть відноситися до CGI-інфлюенсерів як до живих істот. Перед маркетологами постає питання розроблення ефективних стратегій використання комп'ютерних графічних персонажів для просування брендів у цифровому середовищі.

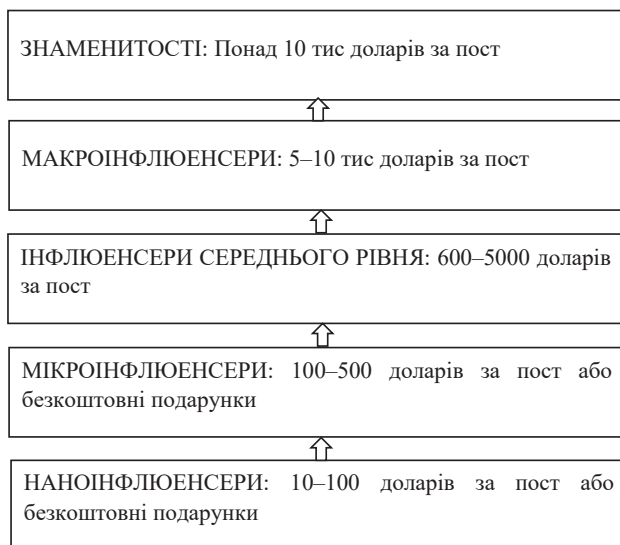


Рис. 2. Очікувана вартість послуг інфлюенсерів в Instagram залежно від кількості підписників у 2021 р. [12]

**Список використаних джерел:**

1. Greymont L., Farias R. The Influencer's Impact: Creating Connection and Community in Today's Digital Age... Six Simple Steps to Achieving the Income, Impact, and Influence You Want and Deserve. Game Changer Publishing, 2021. 74 p.
2. Cannell S., Travis B. YouTube Secrets: The Ultimate Guide to Growing Your Following and Making Money as a Video Influencer. Lioncrest Publishing, 2018. 194 p.
3. Russell A., Itzler J. The Influencer Code: How to Unlock the Power of Influencer Marketing. Hatherleigh Press, 2020. 400 p.
4. Rijks M. The Influencer: A psychological thriller with a shocking twist. Inkubator Books, 2021. 308 p.
5. Hennessy B. Influencer: Building Your Personal Brand in the Age of Social Media. Citadel Press, 2018. 274 p.
6. What is influencer marketing: How to develop your strategy. URL: <https://sproutsocial.com/insights/influencer-marketing/> (дата звернення: 18.06.2021).
7. Most popular YouTube channels as of May 2021, ranked by number of subscribers. URL: <https://www.statista.com/statistics/277758/most-popular-youtube-channels-ranked-by-subscribers/> (дата звернення: 18.06.2021).
8. These are the 30 most popular YouTube stars in the world, from PewDiePie to Ryan Kaji. URL: <https://www.businessinsider.com/most-popular-youtubers-with-most-subscribers-2018-2> (дата звернення: 18.06.2021).
9. Most popular YouTube channels as of May 2021, ranked by number of subscribers. URL: <https://www.statista.com/statistics/277758/most-popular-youtube-channels-ranked-by-subscribers/> (дата звернення: 18.06.2021).
10. 15 Highest Paid Celebrities on Instagram. URL: <https://manofmany.com/lifestyle/highest-paid-celebrities-instagram> (дата звернення: 18.06.2021).
11. The 2 Main Types of Influencers You Need to Know for Effective Influencer Marketing. URL: <https://nealschaffer.com/types-of-influencers/> (дата звернення: 18.06.2021).
12. Instagram Influencer Pricing 2021: Influencer Rates and Cost Per Post for Instagram. URL: <https://www.andrewmacarthy.com/andrew-macarthy-social-media/instagram-influencer-pricing> (дата звернення: 18.06.2021).
13. How To Use Clubhouse For Business Growth. URL: <https://www.forbes.com/sites/forbesbusinesscouncil/2021/02/12/how-to-use-clubhouse-for-business-growth/?sh=4211fde026b2> (дата звернення: 18.06.2021).
14. Get to Know Some of the Features in Our Live Interactive Audio Offering, Greenroom. URL: <https://newsroom.spotify.com/2021-06-16/get-to-know-some-of-the-features-in-our-live-interactive-audio-offering-greenroom/> (дата звернення: 18.06.2021).
15. Creator Fund. URL: <https://www.thecreatorfund.com/> (дата звернення: 18.06.2021).

**References:**

1. Greymont L., Farias R. (2021) The Influencer's Impact: Creating Connection and Community in Today's Digital Age...Six Simple Steps to Achieving the Income, Impact, and Influence You Want and Deserve. Game Changer Publishing.
2. Cannell S., Travis B. (2018) YouTube Secrets: The Ultimate Guide to Growing Your Following and Making Money as a Video Influencer. Lioncrest Publishing.
3. Russell A., Itzler J. (2020) The Influencer Code: How to Unlock the Power of Influencer Marketing. Hatherleigh Press.
4. Rijks M. (2021) The Influencer: A psychological thriller with a shocking twist. Inkubator Books.
5. Hennessy B. (2018) Influencer: Building Your Personal Brand in the Age of Social Media. Citadel Press.
6. What is influencer marketing: How to develop your strategy. Available at: <https://sproutsocial.com/insights/influencer-marketing/> (accessed 18 June 2021).
7. Most popular YouTube channels as of May 2021, ranked by number of subscribers. Available at: <https://www.statista.com/statistics/277758/most-popular-youtube-channels-ranked-by-subscribers/> (accessed 18 June 2021).
8. These are the 30 most popular YouTube stars in the world, from PewDiePie to Ryan Kaji. Available at: <https://www.businessinsider.com/most-popular-youtubers-with-most-subscribers-2018-2> (accessed 18 June 2021).
9. Most popular YouTube channels as of May 2021, ranked by number of subscribers. Available at: <https://www.statista.com/statistics/277758/most-popular-youtube-channels-ranked-by-subscribers/> (accessed 18 June 2021).
10. 15 Highest Paid Celebrities on Instagram. Available at: <https://manofmany.com/lifestyle/highest-paid-celebrities-instagram> (accessed 18 June 2021).
11. The 2 Main Types of Influencers You Need to Know for Effective Influencer Marketing. Available at: <https://nealschaffer.com/types-of-influencers/> (accessed 18 June 2021).
12. Instagram Influencer Pricing 2021: Influencer Rates and Cost Per Post for Instagram. Available at: <https://www.andrewmacarthy.com/andrew-macarthy-social-media/instagram-influencer-pricing> (accessed 18 June 2021).
13. How To Use Clubhouse For Business Growth. Available at: <https://www.forbes.com/sites/forbesbusinesscouncil/2021/02/12/how-to-use-clubhouse-for-business-growth/?sh=4211fde026b2> (accessed 18 June 2021).
14. Get to Know Some of the Features in Our Live Interactive Audio Offering, Greenroom. Available at: <https://newsroom.spotify.com/2021-06-16/get-to-know-some-of-the-features-in-our-live-interactive-audio-offering-greenroom/> (accessed 18 June 2021).
15. Creator Fund. Available at: <https://www.thecreatorfund.com/> (accessed 18 June 2021).

**ИНФЛЮЕНСЕРЫ КАК ВАЖНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЦИФРОВОГО МАРКЕТИНГА**

**Аннотация.** Представлены основные виды цифрового маркетинга и подвиды маркетинга социальных сетей, которые отличаются исходя из специфики размещаемого контента и основных характеристик целевой аудитории. Доказана целесообразность использования инфлюенсеров для налаживания компаниями долгосрочных и эффективных коммуникаций с потенциальными клиентами в цифровой среде. Раскрыты основные факторы, влияющие на стоимость услуг инфлюенсеров, и особенности построения маркетинговой кампании в цифровой среде. Приведена градация оплаты лидеров мнений в текущем году в зависимости от численности подписчиков и намечена специфика ценообразования услуг популярных личностей (актеры, спортсмены, модели и др.). Представлены динамика изменений в структуре социальных медиа и появление новых игроков в течение непродолжительного периода времени, что объясняется процессами диджитализации и быстрой сменой интересов целевой аудитории.

**Ключевые слова:** бренд, инфлюенсеры, коммуникации, контент, целевая аудитория, цифровой маркетинг.

## INFLUENCERS AS AN IMPORTANT COMPONENT OF DIGITAL MARKETING

**Summary.** The main types of digital marketing and subtypes of social network marketing are presented, which differ based on the specifics of the posted content and the main characteristics of the target audience. Scientifically based approaches to influencing the target audience through the formation of requests for useful advice and recommendations help to optimize the activities of companies in the digital environment. It is expedient to implement the presented approaches within the framework of recommendation marketing. The expediency of using influencers to establish long-term and effective communications with potential customers in the digital environment has been proved. The effectiveness of the use of opinion leaders is based on the tendency of users to trust bloggers more than advertising in offline and online environments. Experts recommend that in the framework of social network marketing to distinguish: YouTube-marketing, Instagram-marketing, TikTok-marketing, Facebook-marketing, LinkedIn-marketing and more. Due to the specifics of photo and short video content distribution, Instagram is very popular among influencers, who have the opportunity to constantly contact the target audience and attract a large number of subscribers. The main factors influencing the cost of influencers' services and features of building a marketing campaign in the digital environment are revealed. The use of celebrities is subject only to large companies due to significant advertising budgets, and small companies do not have the opportunity to spend significant amounts of resources to attract top influencers. The incompatibility of costs and results forces small businesses to engage in marketing campaigns in the digital environment of leaders of influence, who demand much lower fees for their services. The gradation of payment of opinion leaders in the current year depending on the number of subscribers is given and the specifics of pricing of services of popular personalities (actors, sportsmen, models, etc.) are outlined. The dynamics of changes in the structure of social media and the emergence of new players over a short period of time, which is explained by the processes of digitalization and the rapid change of interests of the target audience.

**Key words:** brand, influencers, communications, content, target audience, digital marketing.

UDC 338.1

DOI: <https://doi.org/10.32782/2413-9971/2021-37-11>

**Posypanko Olha**

*Postgraduate Student of International Economic Relations Department  
Uzhhorod National University*

**Посипанко О. А.**

*аспірантка кафедри міжнародних економічних відносин  
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»*

## COVID-19 EXTERNALITIES: ECONOMIC IMPACTS AND POLICY RESPONSES IN CHINA

**Summary.** This article focuses on the Chinese experience in mitigating the influence of COVID-19 and addresses the impact of the pandemic on the world economy and, in particular, on China's economy; examines Chinese policy responses to the supply and demand shocks in terms of fiscal and monetary measures, and considers gains and costs of those actions. Thus, the research is made from the stance of China, with regard to its slowdown which concerning economists and may be also aggravated by the trade confrontation. Considering the size of the Chinese economy in terms of global interdependence, its contribution to world growth, and growing weight in the international arena, this study makes timely contributions over determining of the global economic developments and prospects. The result of this study open new avenues for future research and may serve as the source of hypotheses for further quantitative research on Chinese economy and crisis measures amid global pandemic.

**Key words:** COVID-19, China, GDP, global trade, final consumption expenditure, unemployment rate, value-added industrial output, fiscal measures, monetary measures.

**Problem definition.** It is generally accepted that the pandemic has greatly affected global economy and the most obvious challenges it may cause are:

– financial market vulnerabilities caused by investors' uncertainties and policy responses aimed to mitigate impacts of the pandemic;

– suspension of production in some markets because of pandemic impact on Chinese economy as one of the important participant of global supply chain systems;

– the drop of demand in Europe and the United States (caused by slowdown of economic activity, growth of unemployment and, therefore the fall in purchasing power that also may lead to disruption of China's foreign trade orders).

The global pandemic has caused a double blow to global supply chains and demand. And it should be considered that the

Chinese capacity of epidemic response is vital in terms of determining of the global economic developments and prospects.

**Literature review.** The above statement is borne out, more tellingly, by apparent interest of foreign and Ukrainian scientists to this topic. For instance X.L. Liu, Y.X. Dou, K.X. Zhai, S.H. Huan [11] in their paper «Forecasting on China's final consumption in 2021» analyzed and predicted the Chinese final consumption level amid the pandemic and considering the Chinese focus on domestic demand as the international trade environment comes less supportive. In addition, the impact of COVID-19 on Chinese and global trade was analyzed by Alessandro Nicita and Carlos Razo (UNCTAD) [17], also the recovery of Chinese economy in «post-pandemic» era was examined by Tianlei Huang and Nicholas R. Lardy [6] etc. Amid Ukrainian scientists such as Riznyk N.M., Onisi-

forova V.Iu, Sidelnikova V.K., Hrytsiuk N. O, more attention were paid to the topic about the global challenges created by the pandemic.

Consequently, the lack of local studies dedicated to Chinese experience in halting the spread of COVID-19 and mitigating the economic impact of it, provides a research gap.

**The purpose of the article.** In order to identify the economic impacts of the pandemic in China, the paper includes the examination of the latest global and Chinese macroeconomic data and trade indicators. Those figures were also used to describe the success of Chinese policy response and outline its peculiarities of approach.

**The main body of the article.** Despite the Chinese economy was hit the first, it recovered the fastest. On January 2020, Chinese authorities determined that a pneumonia outbreak in Wuhan was caused by new coronavirus. In that regard, the government imposed strict containment measures. Reflecting these containment measures, the economy of China contracted by 6.8% (yoy) in 2020 Q1 [8]. In mid-February 2020, the government has gradually started to remove mobility and activity restrictions and along with normalizing of economic activity, real GDP rebounded by 3.2% (yoy) in 2020 Q2 and continued to recover by 4.9% and 6.5% in Q3 and Q4, respectively (Figure 1).

The Chinese economy started 2021 with a strong momentum as the GDP grew 18.3% YoY in Q1. Such record-high growth rate, though, was largely within the market's expectation due to the very favorable base effect.

One way to address the issue is to look at the growth rate from a QoQ perspective. After seasonal adjustments, China's

QoQ growth rate was 0.6% in Q1 2021 versus Q4 2020. This is lower than the average seasonally adjusted QoQ growth rates (1.9%) for the pre-pandemic period (2017–2019).

Nonetheless, real GDP grew by 2.3% in 2020 according to data from IMF, which is the lowest growth rate since 1976 when the Chinese economy contracted, by 1.6%. According to the estimation of IMF in 2021 the Chinese economy will grow by 8.4% the global economy is projected to grow by 6% [8].

At the same time, in 2020, China became the only economy among the largest that avoid the recession even amid the global pandemic and trade confrontation with the United States [8]. According to the data of IMF the biggest contraction occurred with the GDP of the United Kingdom – 9.9%, the economy of Italy and France that also have suffered from COVID-19 decreased by 8.8% and 8.2% respectively. The highest real GDP growth after a dip in 2020 is expected in India – 12.5% [8].

The volume of world merchandise trade declined in 2019 for the first time since the financial crisis of 2008-09 [27], weighed down by rising trade tensions and weakening economic growth (Figure 2). Although the first cases of COVID-19 were recorded in late 2019, the crisis did not contribute to the slowdown for the year [31].

The economic and social disruptions brought about by COVID-19 greatly affected global trade during 2020. Overall, world trade recorded a drop in value of about 9% and in volume of about 5.3%, with trade in goods declining by about 6% and trade in services decreasing by about 16.5% [31].

However China became the only large economy in the world to achieve positive commodity trade growth in 2020 [5]. The

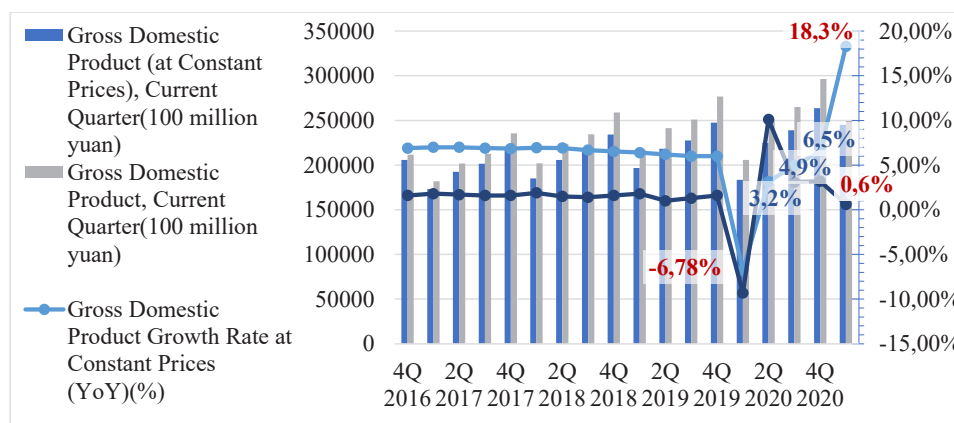


Figure 1. Gross Domestic Product of China (Quarterly) (4Q2016–1Q2021)

Source: developed by author based on [13;14;16]

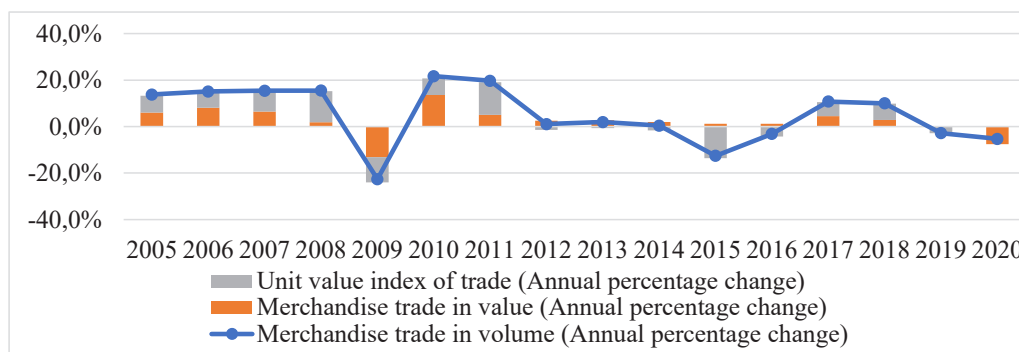


Figure 2. Global Merchandise trade (Annual percentage change) 2005–2020

Source: developed by author based on [28]

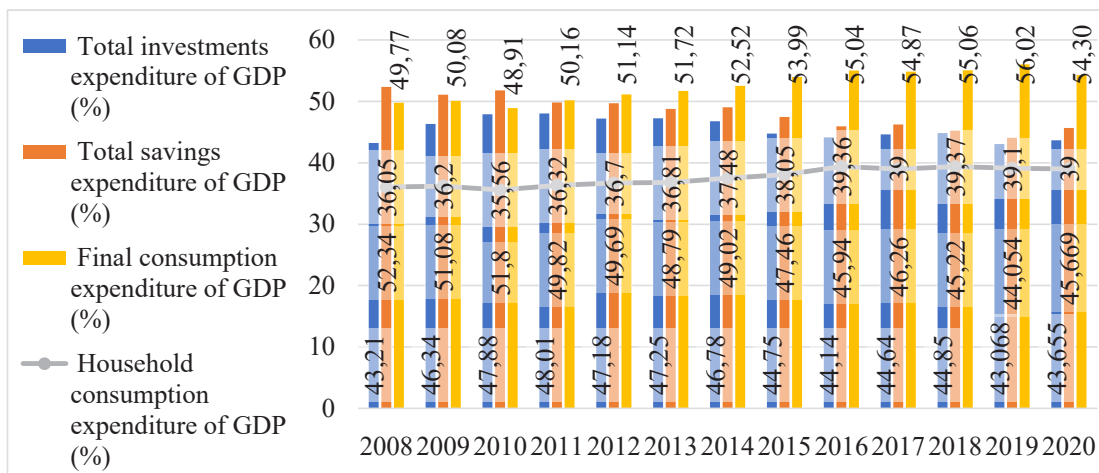


Figure 3. Final consumption expenditure, total savings, total investments (% of GDP) 2008–2020

Source: developed by author based on [5; 24; 29; 30]

country's exports of goods in US dollars gained 3.7% growth while imports edged down 0.7%. As a result, Chinese share of global trade increased further during 2020, to nearly 15% [17].

Obviously, China is also a large importer and could be the locomotive of a recovery in global growth with a sharp increase in its imports, but this is limited by a limited increase in consumption. According to PricewaterhouseCoopers in 2020 final consumption expenditure in China reached more than 55 trillion yuan and accounted for 54.3% of total GDP (Figure 3) while household consumption accounted only for 39% [24].

This compares with 55% and over for other large economies. For instance, in 2019 the same indicator in the US amounted 81,83% in Italy -78,86% [29]. The final consumption in France and Germany were 76,82% and 72,81% respectively [29]. That illustrates that Chinese people are still tend to save, especially during pandemic but With the development of society, young people are more willing to consume and have less awareness of saving. Affected by the upgrading of consumption level and the two-child policy, the scale of the maternal and infant market continues to expand [11].

From the perspective of government consumption due to COVID-19 China continued to implement the tax and fee reduction, accordingly, the national revenue had declined more, and the fiscal revenue and expenditure conflicts were intensified.

In 2020 the health crisis also negatively impacts the country's private sector, which is a key source of employment and results in the highest unemployment rate (5%) over the last 20 years which was 5% [7] (Figure 4).

As stated above, young people are more willing to consume but during pandemic this part of the population was the one that struggled to find job. For instance, in August 2020 unemployment for those between the ages of 16-24 was 16.8% (High unemployment rate is common for summer period but for instance same indicator in 2019 was amounted 13,8% and 13,1% in August 2018) [15].

Private firms produce about two-thirds of China's output, and the disproportionate losses of the private sector were among the biggest causes of China's historic GDP contraction in the first quarter of 2020 [6].

China's industrial output contracted at the sharpest pace in 30 years in the first two months of 2020 as the fast spreading coronavirus and strict containment measures severely disrupted the world's second-largest economy.

In April 2020 China's value-added industrial output, went up 9.8% year-on-year as factory activities continued to pick up. The figure was up 14.1% from the level in 2019, bringing the average growth for the past two years to 6.8%. In the first four months of 2021 industrial output went up 20.3% year-on-year, resulting in an average two-year growth of 7% (Figure 5).

To mitigate the economic influence of pandemic the People's Republic of China conducted the following fiscal measures:

- cutting social security contributions and refunding unemployment insurance premium;
- provided longer tax loss carry-forward period (from five to eight years) for severely affected companies;
- allows enterprises to make catch-up employer social security contributions within a period of three months follow-

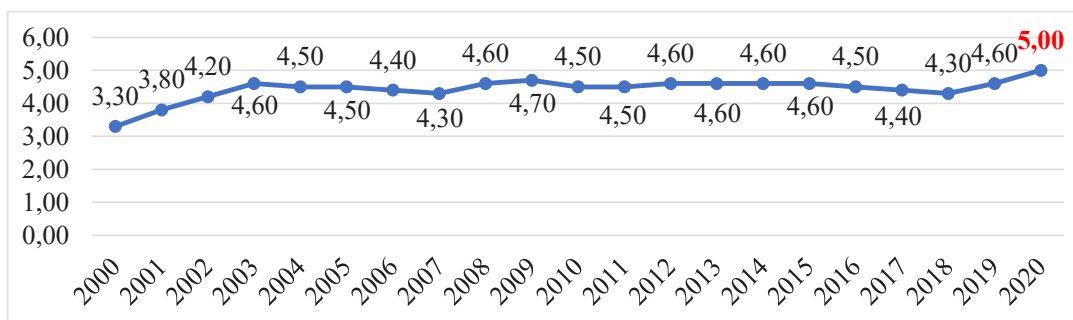


Figure 4. Unemployment, total (% of total labor force) (modeled ILO estimate) 2000–2020

Source: developed by author based on [7]



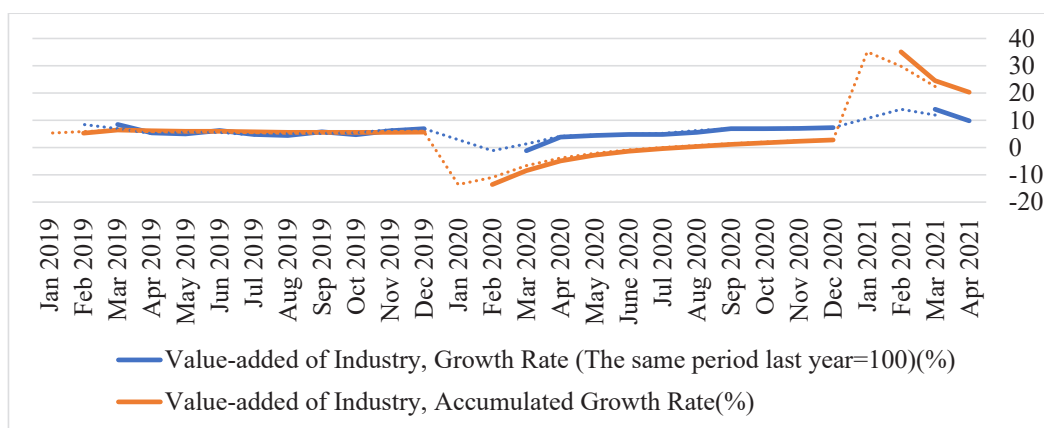


Figure 5. Total Industry Production Excluding Construction for China (Quarterly, Not Seasonally Adjusted)

Source: developed by author based on [15]

ing containment of COVID-19 outbreak without adversely affecting employee rights to social security benefits;

- the Ministry of Finance allowed local governments to retain 5% more tax revenue from March to June 2020, which aims to increase total local revenue by RMB 110 Billion (\$16 billion);

- local authorities have introduced policies included deferring adjustments to social security contribution base, adjusting employer contribution rate for certain social security plans and extending payment of employer social security contributions;

- provided VAT exempt on a wide range of customer services (medical services, catering, accommodation, public transport, delivery services, some personal services) for an unlimited period;

- CIT and VAT incentives for companies producing medical supplies, used in relation with COVID-19 [10].

The People’s Bank of China (PBOC) was the first major central bank to act during the crisis The monetary measures conducted by the Regulator were as follows:

- cuts on required reserve ratio;
- cuts on lending benchmark rate;
- small and medium enterprises were allowed to postpone principal and interest repayments on their loans;
- unblocked extensions or renewals of loans to companies;
- injects liquidity into the banking sector through reverse repo operations;
- relending and rediscount [9; 12; 26].

The reserve requirement ratio is a quantity-based monetary policy instrument used actively by the PBoC. The adjustment

of the reserve requirement ratio can unleash or lock up huge amounts of liquidity. Since 2018, the People’s Bank of China (PBC) has cut the required reserve ratio (RRR) 12 times, releasing about RMB8 trillion of long-term funds in total (Figure 6). With the RRR cuts, the PBC has met the liquidity demand of the banking system at tough times, enhanced the support for micro, small and medium-sized enterprises (MSMEs) and lowered the financing cost for the real economy [20].

It should be noticed that the one-year loan prime rate LPR, the rate for lending to prime customers, is a standard for all loans in China. Under the authorization of the People’s Bank of China (PBC), the National Interbank Funding Center (NIFC) announced the loan prime rate (LPR) on May 20, 2021 as follows: the one-year LPR is 3.85% (Figure 7) and the above-five-year LPR is 4.65% [21].

To analyze if this monetary measures influence the funding of real economy the figure of Aggregate Financing to the Real Economy should be examined. Aggregate Financing to the Real Economy includes indirect finance via the banking system, as well as direct financing via stocks and bonds on the capital market. It excludes inflows of overseas funds such as funds outstanding for foreign exchange or foreign direct investment, as well as government bonds whose proceeds are used for spending by the state [1].

According to preliminary statistics in 2020, aggregate financing to the real economy (AFRE) reached RMB284.8 trillion (Figure 8) increasing by 13.3% year on year. As you see, the biggest share of aggregate financing has RMB loans to the real economy which accounted for 60.2% of the total amount of funding [20].

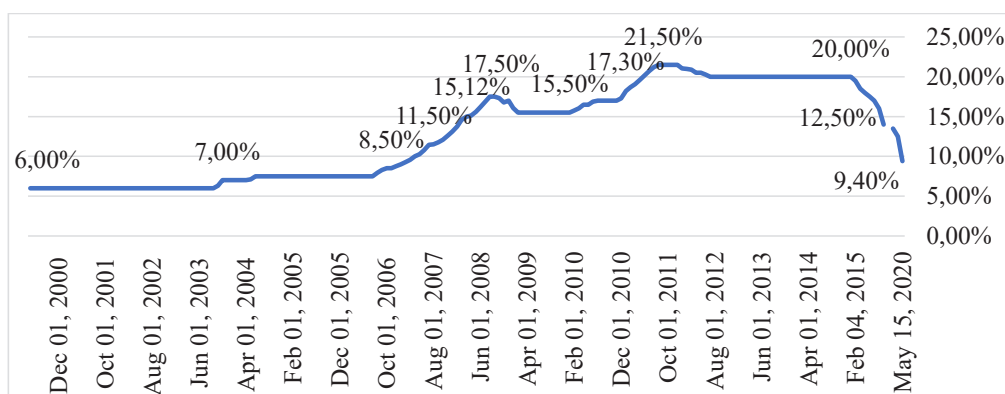


Figure 6. PBC Required reserves ratio

Source: developed by author based on [19; 23]

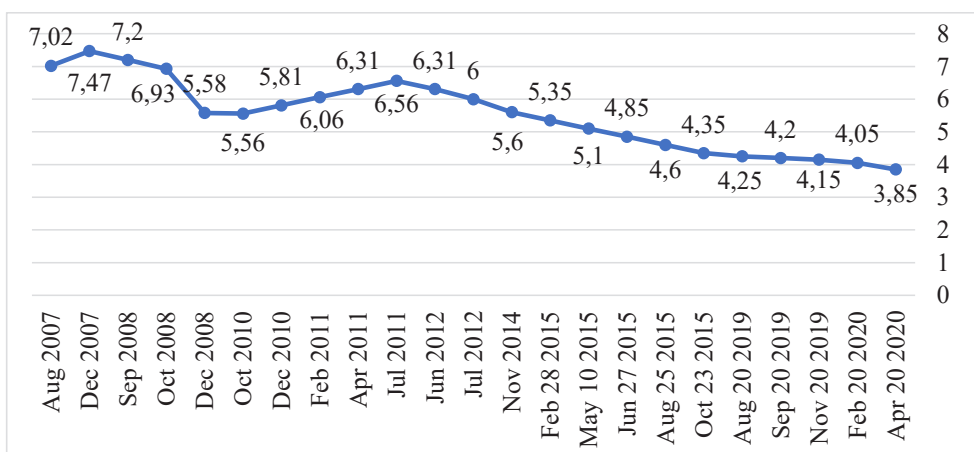


Figure 7. PBC Basic interest rate

Source: developed by author based on [2; 18]

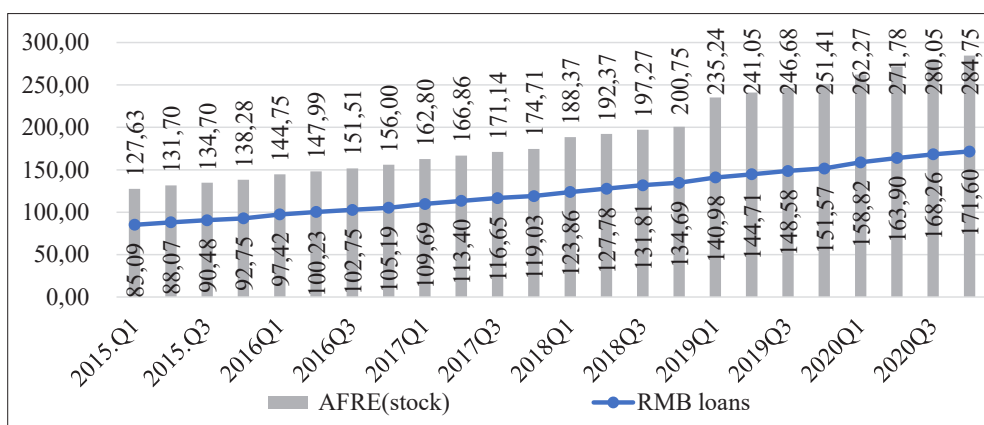


Figure 8. Aggregate Financing to the Real Economy (Stock) (trillion yuan)

Source: developed by author based on [24]

In 2020, RMB and foreign currency loans to enterprises and public institutions amounted RMB110.53 trillion, increasing by 12.4% year on year. In the same period the household loans accounted for RMB63.19 trillion, rising by 14.2% year on year. Outstanding household consumption loans grew by 12.7% year on year to RMB49.57 trillion, a deceleration of 3.6% points from end-2019 [20].

It should be noted that the Chinese precautionary approach in conducting monetary policy leaves it with more room to respond to future shocks. «The basic characteristics of China’s economic potential, strong resilience, large room for maneuver, and multiple policy tools have not changed» it wrote in a financial risk report released in November. It has frequently warned of the negative effects of excessively low interest rates [3].

**Conclusion.** China was seriously damaged and threatened by the disease in the first quarter of 2020, but succeeded in halting its spread in a short period and mitigating the economic influence of pandemic. This was achieved through

quick measures in activity and mobility control, alongside with the fiscal and monetary measures intended to minimize supply and demand shocks caused by COVID-19.

Backed by tough coronavirus containment measures and emergency relief for businesses, the world’s second-largest economy has largely recovered to pre-pandemic levels, but resurgence of infections worldwide and in parts of China is keeping policymakers cautious.

According to the research, alongside with fast recovery the Chinese economy is still threatened by the rising of unemployment rate; reduce of household consumption (amid the attempts to rebalances the economic structure towards domestic consumption), rising of local government debt, rising of debt burden of non-financial borrowers (including an existing problem of high indebtedness of state-owned enterprises) etc. In this case, the results of the paper provide basis for further research on Chinese economy and its crisis measures amid global pandemic, economic rebalancing and tariff confrontation.

References:

1. China Banking News. Total Social Financing. Available at: <https://www.chinabankingnews.com/total-social-financing/> (accessed 14 June 2021).
2. China Central Bank key rates. Available at: <https://countryeconomy.com/key-rates/china> (accessed 10 June 2021).
3. Dipanjan, R. Ch. (2020, September 24). China’s economy faces uphill task in its journey towards attaining high income status. The Economic Times. Available at: <https://economictimes.indiatimes.com/news/international/world-news/chinas-economy-faces-uphill-task-in-its-journey-towards-attaining-high-income-status/articleshow/78288492.cms?from=mdr> (accessed 5 June 2021).

4. Global Times reporters (2021, January 14). Chinese exports rise 3.6% in coronavirus-plagued 2020; only economy with positive trade growth. Available at: <https://www.globaltimes.cn/page/202101/1212770.shtml> (accessed 14 June 2021).
5. Hodges, P. (2021, March 14). China's dual circulation policy aims to reduce debt reliance. Independent Commodity Intelligence Services. Available at: <https://www.icis.com/chemicals-and-the-economy/2021/03/chinas-dual-circulation-policy-aims-to-reduce-debt-reliance/> (accessed 23 June 2021).
6. Huang, T. & Lardy, R. N. (2020, April 28). Bias against private sector slows China's recovery from COVID-19. The Peterson Institute for International Economics. Available at: <https://www.piie.com/blogs/china-economic-watch/bias-against-private-sector-slows-chinas-recovery-covid-19> (accessed 10 June 2021).
7. International Labour Organization (2021). Unemployment, total (% of total labor force) (modeled ILO estimate). Retrieved on January 29, 2021, from ILOSTAT database. Available at: <https://data.worldbank.org/indicator/SL.UEM.TOTL.ZS?end=2020&locations=CN&start=2000> (accessed 14 June 2021).
8. International Monetary Fund (2021, April). The World Economic Outlook (WEO) April 2021 Edition, from IMF database. Available at: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/weo-database/2021/April/> (accessed 11 June 2021).
9. International Monetary Fund. Policy responses to COVID-19 Policy Tracker. Available at: <https://www.imf.org/en/Topics/imf-and-covid19/Policy-Responses-to-COVID-19>
10. KPMG. International, China: Tax developments in response to COVID-19. Available at: <https://home.kpmg/xx/en/home/insights/2020/04/china-tax-developments-in-response-to-covid-19.html> (accessed 18 June 2021).
11. Liu, X. L. (2021). Forecasting on China's final consumption in 2020. In Computational Social Science (pp. 1001–1004). CRC Press. Available at: [https://www.e3s-conferences.org/articles/e3sconf/pdf/2021/33/e3sconf\\_aesee2021\\_02003.pdf](https://www.e3s-conferences.org/articles/e3sconf/pdf/2021/33/e3sconf_aesee2021_02003.pdf) (accessed 10 June 2021).
12. Monetary Policy Analysis Group of the People's Bank of China (2021, February 8). China Monetary Policy Report Q4 2020. Available at: <http://www.pbc.gov.cn/en/3688229/3688353/3688356/3982925/4211743/2021032416273231646.pdf> (accessed 18 June 2021).
13. National Bureau of Statistics of China (2020, April 20). Preliminary Accounting Results of GDP for the First Quarter of 2020. Available at: [http://www.stats.gov.cn/english/PressRelease/202004/t20200420\\_1739811.html](http://www.stats.gov.cn/english/PressRelease/202004/t20200420_1739811.html) (accessed 23 June 2021).
14. National Bureau of Statistics of China (2021, April 20). Preliminary Accounting Results of GDP for the First Quarter of 2021. Available at: [http://www.stats.gov.cn/english/PressRelease/202104/t20210420\\_1816603.html](http://www.stats.gov.cn/english/PressRelease/202104/t20210420_1816603.html) (accessed 23 June 2021).
15. National Bureau of Statistics of China. Monthly indicators. Available at: <https://data.stats.gov.cn/english/easyquery.htm?cn=A01> (accessed 23 June 2021).
16. National Bureau of Statistics of China. Quarterly indicators. Available at: <https://data.stats.gov.cn/english/easyquery.htm?cn=B01> (accessed 23 June 2021).
17. Nicita, A. & Razo, C. (2021, April 27). China: The rise of a trade titan. UNCTAD. Available at: <https://unctad.org/news/china-rise-trade-titan> (accessed 7 June 2021).
18. PBC latest interest rate changes 2009–2021. Available at: <https://www.global-rates.com/en/interest-rates/central-banks/central-bank-china/pbc-interest-rate.aspx> (accessed 14 June 2021).
19. People's Bank of China (2020, May 26). 12 RRR Cuts Since 2018 Help Bolster the Real Economy, Available at: <http://www.pbc.gov.cn/en/3688229/3688335/3730270/4028850/index.html> (accessed 28 June 2021).
20. People's Bank of China (2021, January 13). Report on Aggregate Financing to the Real Economy (Stock) (2020). Available at: <http://www.pbc.gov.cn/en/3688247/3688978/3709140/4162135/index.html> (accessed 28 June 2021).
21. People's Bank of China (2021, June 21). Announcement on Loan Prime Rate. Available at: <http://www.pbc.gov.cn/en/3688229/3688335/3883798/4272859/index.html> (accessed 25 June 2021).
22. People's Bank of China, Statistics and Analysis Department. Aggregate Financing to the Real Economy (AFRE). Available at: <http://www.pbc.gov.cn/diaochatongjisi/116219/116319/3959050/index.html> (accessed 28 June 2021).
23. People's Bank of China Reserve Requirement Ratio (2007–2021). Available at: <https://www.investing.com/economic-calendar/pboc-reserve-requirement-ratio-1084> (accessed 10 June 2021).
24. PricewaterhouseCoopers. China Economic Quarterly Q4 2020. Available at: <https://www.pwccn.com/en/research-and-insights/china-economic-quarterly-q4-2020.html> (accessed 14 June 2021).
25. Reuters (2020, April 14). China's 2020 GDP growth set to sink to 44-year low as coronavirus cripples economy: Reuters poll. Available at: <https://www.reuters.com/article/us-china-economy-poll-idUSKCN21W0XL> (accessed 14 June 2021).
26. State Administration of Foreign Exchange (2020, March 20). Respond to the Pandemic and Ensure Financial Market Stability – Press Conference Transcript. Available at: <https://www.safe.gov.cn/en/2020/0416/1666.html> (accessed 23 June 2021).
27. UNCTAD (2021 February). Global Trade Update. Available at: [https://unctad.org/system/files/official-document/ditcinf2021d1\\_en.pdf](https://unctad.org/system/files/official-document/ditcinf2021d1_en.pdf) (accessed 10 June 2021).
28. Unctadstat. Merchandise: Trade value, volume, unit value, terms of trade indices and purchasing power index of exports, annual. Available at: <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=184185> (accessed 11 June 2021).
29. World Bank. Final consumption expenditure (% of GDP). Available at: <https://api.worldbank.org/v2/en/indicator/NE.CON.TOTL.ZS?downloadformat=excel> (accessed 11 June 2021).
30. World Bank. Households and NPISHs final consumption expenditure (% of GDP) – China. Available at: <https://data.worldbank.org/indicator/NE.CON.PRVT.ZS?locations=CN> (accessed 21 June 2021).
31. World Trade Organization. World trade and GDP, 2019–20, Chapter III. Available at: [https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/wts2020\\_e/wts2020chapter03\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2020_e/wts2020chapter03_e.pdf) (accessed 21 June 2021).

## ЕКСТЕРНАЛІЇ COVID-19: ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ТА ІНСТРУМЕНТИ ПРОТИДІЇ В КНР

**Анотація.** Виклики з якими зіткнулася світова економіка під час пандемії COVID-19 очікувано призвели до рецесії в 2020 році. Зважаючи на те, що КНР є одним із провідних елементів глобальних ланцюгів поставок, введення карантинних обмежень в даній країні неминуче вплинуло на обсяг світового ВВП. Не дивлячись на це, Китаю котрий першим постраждав від пандемії вдалось за підсумками 2020 року зберегти позитивний приріст цього показника. Дана стаття присвячена дослідженню досвіду КНР у боротьбі із різноманітними шоками спричиненими спалахом пандемії, а також аналізу макроекономічних показників країни з метою окреслення наслідків кризи та результатів від вжитих урядом фіскальних та монетарних заходів. Зокрема, в статті приведено дані щодо обсягу та динаміки ВВП, вартості експорту та імпорту КНР, рівня кінцевого споживання та споживання домогосподарств, виокремлено високий показник безробіття та наведено динаміку показника доданої вартості виробництва в структурі ВВП. В роботі також висвітлені застосовані Китаєм фіскальні стимули та пом'якшення на період пандемії й подано дані, що ілюструють вжиті урядом монетарні заходи, зокрема динаміка показника обов'язкового резервування, зміна відсоткової ставки для преміум клієнтів (LPR), що є наразі базовою відсотковою ставкою в Китаї для видачі кредитів домогосподарствам та бізнесу, показник сукупного фінансування реальної економіки (AFRE або TSF) та в його структурі проаналізовано динаміку обсягу банківських кредитів, зокрема, бізнесу та населенню. Таким чином, дослідження проведено з позиції Китаю з огляду на його уповільнене зростання спричинене виснаженням колишніх драйверів росту та загострене затяжною торговельною конфронтацією з США. З точки зору глобальної взаємозалежності, беручи до уваги масштаби китайської економіки, її внесок в приріст світового ВВП й, очевидно, зростаючу вагу на міжнародній арені, дана тема є актуальною в контексті дослідження глобального економічного розвитку і перспектив. Результат роботи відкриває нові можливості для майбутніх досліджень і може служити джерелом гіпотез для подальшого кількісного аналізу китайської економіки й антикризових заходів в умовах пандемії.

**Ключові слова:** COVID-19, Китай, ВВП, світова торгівля, кінцеве споживання, рівень безробіття, додана вартість промислового виробництва, фіскальні заходи, монетарні заходи.

## ЭКСТЕРНАЛИИ COVID-19: ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ И ИНСТРУМЕНТЫ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ В КНР

**Аннотация.** В этой статье основное внимание уделяется китайскому опыту смягчения влияния COVID-19 и рассматривается воздействие пандемии на мировую экономику и, в частности, на экономику Китая; исследуется политика Китая принятая в ответ на шоки спроса и предложения с точки зрения фискальных и монетарных мер, а также рассматриваются выгоды и издержки этих действий. Таким образом, исследование ведется с позиции Китая учитывая его замедления, которое беспокоит экономистов и может быть усугублено торговым противостоянием. Учитывая размер китайской экономики с точки зрения глобальной взаимозависимости, ее вклад в мировой рост и растущий вес на международной арене, это исследование вносит своевременный вклад в определение глобального экономического развития и перспектив. Результат этого исследования открывает новые возможности для будущих исследований и может служить источником гипотез для дальнейших количественных исследований китайской экономики и антикризисных мер в условиях глобальной пандемии.

**Ключевые слова:** COVID-19, Китай, ВВП, мировая торговля, конечное потребление, уровень безработицы, добавленная стоимость промышленного производства, фискальные меры, монетарные меры.

**Разумова Г. В.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри аналітичної економіки та менеджменту  
Дніпропетровського державного університету внутрішніх справ*

**Оскома О. В.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри аналітичної економіки та менеджменту  
Дніпропетровського державного університету внутрішніх справ*

**Гаража В. І.**

*студентка  
Національного технічного університету «Дніпровська політехніка»*

**Razumova Hanna**

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Senior Lecturer at Department of Analytical Economy and Management  
Dnipropetrovsk State University of Internal Affairs*

**Oskoma Olena**

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Senior Lecturer at Department of Analytical Economy and Management  
Dnipropetrovsk State University of Internal Affairs*

**Harazha Vladyslava**

*Student  
Dnipro University of Technology*

## МАРКЕТИНГОВЕ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА КОНДИТЕРСЬКОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

**Анотація.** Актуальність обраної теми дослідження підтверджується тим, що використання маркетингового підходу до ціноутворення дозволяє пристосувати виробництво і збут товарів до умов зовнішнього середовища та підвищити ефективність діяльності підприємства. Метою статті є дослідження процесу ціноутворення, вибору методу формування ціни та обґрунтування стратегії маркетингового ціноутворення на ринку кондитерських виробів України. Проаналізовано результати діяльності та ринкові частки найбільших українських виробників кондитерських виробів. Визначено можливі елементи цінового ризику, що можуть виникати при встановленні ціни на продукцію вітчизняних підприємств, а також основні причини їх виникнення. Проаналізовано вибір підприємств – виробників кондитерської продукції при формуванні стратегії маркетингового ціноутворення. Представлено рекомендації щодо доцільності застосування методу ціноутворення з орієнтацією на конкуренцію, а також пропозиції щодо підвищення ефективності діяльності вітчизняних підприємств на ринку кондитерських виробів України.

**Ключові слова:** маркетингове ціноутворення, конкуренція, ризик, стратегія, кондитерський ринок.

**Вступ та постановка проблеми.** На сучасному етапі розвитку кондитерський ринок України сильно змінився у порівнянні з попередніми роками. Так, суттєвих змін зазнали умови діяльності на ринку, зазнали коливань позиції лідерів ринку, а також вподобання та підходи до вибору солодоців покупців.

Важливою особливістю кондитерських виробів є те, що вони мають свою унікальність, а саме: високу харчову цінність, яскраве візуальне оформлення та унікальний аромат. За таких умов застосування маркетингового підходу до ціноутворення дозволяє ефективно пристосувати виробництво і збут товарів до умов зовнішнього середовища і насамперед до запитів та вимог ринку, зокрема кондитерського ринку. Незважаючи на особливості маркетингової діяльності у різних галузях економіки, на різних товарних ринках, за різних ринкових умов, основні теоретичні положення та інструментарій маркетингового ціноутворення, і можуть, застосовуватися підприємствами будь-якої форми власності, масштабу господарської діяльності та в будь-якій сфері бізнесу. Тому актуальність обраної теми не викликає сумнівів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вагомий внесок у дослідження та розкриття питання маркетингового ціноутворення внесли такі вітчизняні та світові вчені-

маркетологи як: П. Роуз, М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі, Ф. Армстронг, Ф. Котлер, Дж. Грейсон, М. Дж. Бейкер, К. Л. Келлер, Г. Ассель, П. Друкер, Т. Левіт, А. Павленко, А. Войчак, А. Старостіна, К. Пілов, Л. Балабанова, Н. Мойсеєва, С. Касян, С. Гаркавенко та інші. Але, зважаючи на стрімку динаміку розвитку ринків, зокрема кондитерського, а також мінливість факторів, що впливають на процес ціноутворення, потребують подальших досліджень питання вибору методу формування ціни та обґрунтування стратегії маркетингового ціноутворення на кондитерському ринку України.

**Метою** даної роботи є дослідження процесу ціноутворення, вибору методу формування ціни та обґрунтування стратегії маркетингового ціноутворення на ринку кондитерських виробів України.

**Результати дослідження.** Маркетингова цінова стратегія – це напрям діяльності підприємства стосовно ціноутворення, що спрямовано на досягнення визначених цілей у певній ринковій ситуації протягом встановленого періоду часу.

Існують три основні групи цілей ціноутворення, на які орієнтуються підприємства:

1) цілі, що орієнтовані на прибуток – забезпечити отримання прибутку, швидке надходження готівки;

2) цілі, що акцентовані на збуті – забезпечити визначений обсяг продажу, максимізувати виторг, збільшити частку ринку;

3) цілі, що пов'язані з конкуренцією.

Враховуючи наведені цілі ціноутворення, підприємству необхідно забезпечити таке:

а) стабілізацію цін на конкуруючі товари;

б) позиціонування товару відносно конкурентів [1].

Проведений аналіз дозволив дійти висновку, що на ринку кондитерської продукції України спостерігається концентрація та об'єднання кондитерських фабрик, які становлять більшу частину ринку. За таких умов доступ до ринку новим продавцям є ускладненим, ціни мають тенденцію до стійкої фіксації. Об'єднання фабрик у великі корпорації вказує на існування на ринку конкурентного середовища.

У таблиці 1 наведено аналітичні данні щодо обсягів виробництва та ринкових часток найбільших українських виробників кондитерських виробів за 2018–2019 роки.

Наведені у таблиці 1 данні демонструють, що на ринку кондитерських виробів України існує чотири найбільш великі компанії – Roshen, ПАТ «ХБФ», АВК, «КОНТІ», частка ринку яких відповідно становить – 28,73 %, 7,92 %, 7,6 %, 4,29 %.

Закон попиту підкреслює, що із зміною цін змінюється попит на товари. Ринковий попит – це не фіксована величина, а функція багатьох змінних. Зміну кількості попиту залежно від динаміки ціни товару називають ціновою еластичністю попиту. Економічне поняття цінової еластичності попиту відображає ступінь чутливості споживачів до цінових рішень підприємств. Науковці за основний показник цінової еластичності одноставно беруть коефіцієнт цінової еластичності.

Слід також зазначити, що на рівень еластичності попиту впливають такі фактори:

– кількість і доступність замінників товару;

– важливість і невідкладність потреби, що задовольняється товаром;

– наявність в товарі необхідних для його використання доповнень (фотоапарати і плівки, тенісні ракетки і м'ячі і т.д.);

– кількість спожитого товару;

– рівень грошових доходів і витрат споживачів;

– наявність конкурентів;

– використання фірмою заходів щодо стимулювання збуту.

Оскільки економічна система підприємств перебуває у постійній взаємодії з чинниками зовнішнього та внутрішнього маркетингового середовища, слід визначити не лише еластичність попиту за ціною. Необхідно аналізувати еластичність попиту залежно від витрат на організацію комплексу маркетингових комунікацій, витрат на проведення маркетингових досліджень і прогнозування тенденцій розвитку ринку та його сегментів.

Маркетингове ціноутворення на підприємствах відбувається в умовах впливу численних ризиків, якими потрібно управляти. Під ціновим ризиком розуміється ризик, що пов'язаний з виробництвом продукції, її реалізацією, товарними, грошовими та фінансовими операціями, здійсненням науково-технічних проектів. При цьому цінові ризики характерні для всіх видів господарської діяльності.

Так, можливими елементами цінового ризику, що можуть виникати при встановленні ціни на кондитерську продукцію вітчизняними підприємствами-виробниками, є такі:

– ризик, що пов'язаний з реалізацією товару (послуг) на ринках;

– ризик щодо транспортування товару;

– ризик, що пов'язаний із платоспроможністю покупця;

– ризик форс-мажорних обставин;

– валютний ризик;

– кредитний ризик.

На нашу думку, основними причинами виникнення зазначених цінових ризиків є такі:

1. Зниження обсягів реалізації продукції в результаті падіння попиту у середньому за 2020 рік на 10 %, яке пов'язано з пандемією COVID-19, що у свою чергу призвело до закриття багатьох торгових центрів і точок, а також невизначеність часу закінчення карантину.

2. Підвищення закупівельної ціни сировини на ринках цукру та какао-бобів.

3. Непередбачене зниження обсягів закупівель порівняно з наміченими, що зменшує масштаб усієї операції і збільшує витрати на одиницю обсягу реалізованого товару.

4. Втрата якості в процесі реалізації, транспортування й невеликий термін зберігання товару призводить до зниження його ціни.

5. Підвищення витрат обігу порівняно з наміченими в результаті виплати штрафів, непередбаченого мита й відрахувань.

Таблиця 1

Основні підприємства кондитерської промисловості

Підприємство кондитерської промисловості	Обсяг виробництва, тонн			Частка ринку, %		
	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.
1. Корпорація «Рошен»	205112	194168	200834	23,29	29,59	28,73
2. ПрАТ «ХБФ»	50619	52873	55357	6,07	7,63	7,92
3. ПрАТ «АВК»	97958	41780	53132	11,75	6,03	7,60
4. АТ «ВО «Конті»	32348	30996	29953	3,88	4,47	4,29
5. ТОВ «Кондитерська фабрика «МИР»	16245	16210	21666	1,95	2,34	3,10
6. ПАТ «Монделіс Україна»	25150	19793	21576	3,02	2,86	3,09
7. ПАТ «Львівська кондитерська фабрика «Світоч»	22561	20480	20175	2,71	2,95	2,88
8. ПрАТ «Домінік»	19805	19711	18468	2,38	2,84	2,64
9. ПрАТ «Житомирські ласощі»	38767	32651	14780	4,65	4,71	2,11
10. ПрАТ «Лагода»	12762	12852	11942	1,53	1,85	1,71
11. ТОВ «Кондитерська фабрика «Квітень»	7289	5393	6532	0,87	0,78	0,93
12. ПАТ «Запорізька кондитерська фабрика»	3012	3214	3935	0,36	0,46	0,56
Інші	302161	243084	240620	37,54	33,489	34,44
Усього:	833789	693205	698970	100	100	100

Джерело: складено авторами на основі [2–13]

Оскільки ціновий ризик має об'єктивну основу через невизначеність зовнішнього середовища та суб'єктивну в результаті ухвалення рішень підприємством, успіхи й невдачі в господарській діяльності варто розглядати як взаємодію низки чинників.

Внутрішні чинники цінового ризику є наслідком недостатньо ефективної господарської діяльності підприємства. Тому, аналізуючи цінові ризики, необхідно враховувати не тільки внутрішні чинники, а й причини їх виникнення. Існує велика кількість таких причин, зокрема такі:

– недостатньо ефективне інформаційне забезпечення аналізу можливих цінових ризиків та фінансово-економічної діяльності підприємства в цілому;

– неефективні управлінські рішення через некомпетентність керівника і персоналу підприємства, організація праці та недостатній рівень матеріально-технічного забезпечення;

– рівень якості продукції тощо.

В цілому, щоб ухвалити ефективне цінове рішення, що забезпечує найбільшу ймовірність одержання необхідного обсягу прибутку з найменшими сукупними витратами відповідно до завдань мінімізації та програмування цінового ризику, варто виявити, кількісно намітити, оцінити й зіставити окремі елементи ціни, виявити й визначити взаємозв'язок, тенденції та закономірності з описом їх у системі економічних показників.

Ефективність процесу ціноутворення значною мірою визначається вибором методу ціноутворення. Метод ціноутворення – це конкретний спосіб, прийом, сукупність послідовних дій щодо визначення та обґрунтування ціни конкретного товару [14]. Існує чимало методів ціноутворення, їх розподіл на групи є досить умовним та залежить від того, який чинник домінує під час визначення ціни.

Вибір конкретного методу формування ціни визначається фінансовим станом підприємства, його галузевою приналежністю, особливістю продукції, цілями та стратегіями визначення ціни. Особливого впливу на вибір методу ціноутворення набуває тип ринку, на якому функціонує підприємство.

На нашу думку, на кондитерському ринку доцільно застосовувати метод ціноутворення з орієнтацією на конкуренцію, оскільки в означених ринкових умовах кожне підприємство намагається реалізувати весь свій потенціал, ураховуючи дії конкурентів та допускаючи, що вони чинять так само. Зниження будь-яким підприємством ціни на власну продукцію спонукає до аналогічної поведінки його конкурентів, які намагаються не втратити своєї частки ринку. Цей метод досить про-

стий та зручний у застосуванні, а також сприяє запобіганню виникнення цінових війн, які можуть зашкодити її учасникам. Як правило, підприємства однієї галузевої приналежності мають інформацію про ціни своїх конкурентів та прагнуть продавати товари за однаковою або близькою ціною.

Оскільки дві третини ринку кондитерської галузі контролюють декілька виробників, то рівень цін на цьому ринку визначається цілями, які ставлять перед собою домінуючі підприємства, а дрібніші підприємства в даних умовах слідує за ціновим лідером. Зазначений варіант стратегічної поведінки дає змогу виробнику отримувати дохід від своєї діяльності та знаходитися на ринку тривалий час, що забезпечить у майбутньому можливий доступ до достовірної інформації та прогнозування стану ринкового середовища. Зважаючи на це, можна зробити висновок, що метод ціноутворення з орієнтацією на конкуренцію є найбільш доцільним для кондитерської галузі [14].

Здебільшого, для збільшення обсягу реалізації використовуються занижені ціни – ціни проникнення, призначені для охоплення масового ринку. Прийнято вважати, що підприємство, якому належить найбільша частка ринку, має найнижчі відносні витрати і найвищі прибутки. За таких умов, досягає лідерства щодо показників частки ринку, підприємства йдуть на максимально можливе зниження цін на власну продукцію. Однак не можна забувати про те, що у низці випадків товари не можуть бути реалізовані у запланованому обсязі лише за низькою ціною, оскільки щодо них формується стійкий образ типового дешевого пропонування.

**Висновки.** Підприємства – лідери на ринку кондитерських виробів України повинні використовувати стратегію диференційованих цін. Використання цієї стратегії пов'язано з випуском продукції за різними класами споживання, що гарантує успіх підприємства на всіх ринках реалізації. Також, незважаючи на пандемію COVID-19, підприємствам необхідно вкладати кошти в навчання та підвищення кваліфікації персоналу, створення амбітної команди високопрофесійних спеціалістів, що здатні чітко реагувати на найнесподіваніші зміни ринкової кон'юнктури і швидко знаходити управлінські рішення, які сприятимуть підвищенню ефективності діяльності підприємства. За таких умов можливо досягти збільшення частки ринку та обсягів реалізації завдяки компетентності управлінського персоналу, здатного блискавично реагувати на зміни обсягів споживання, зміну споживчих уподобань, задоволення запитів навіть найвибагливіших покупців, як за якістю, так і за ціною.

#### Список використаних джерел:

1. Цілі маркетингового ціноутворення. URL: <https://mybiblioteka.su/tom2/10-14898.html> (дата звернення: 06.06.2021).
2. Офіційний сайт ПАТ «ВКФ «Рошен». URL: <https://www.roshen.com/ua> (дата звернення: 05.06.2021).
3. Офіційний сайт ПАТ «Запорізька кондитерська фабрика». URL: <http://zkf.ua/> (дата звернення: 05.06.2021).
4. Офіційний сайт ПАТ «Львівська кондитерська фабрика «Світоч». URL: <https://www.nestle.ua/brands/pastry/svitoch> (дата звернення: 05.06.2021).
5. Офіційний сайт ПАТ «Монделіс Україна». URL: <https://ua.mondelezinternational.com/> (дата звернення: 05.06.2021).
6. Офіційний сайт ПрАТ «АВК». URL: <http://www.avk.ua/ua/uk> (дата звернення: 05.06.2021).
7. Офіційний сайт АТ «ВО Конті». URL: <http://www.konti.com/ua> (дата звернення: 05.06.2021).
8. Офіційний сайт ПрАТ «Домінік». URL: <http://dominik.ua/> (дата звернення: 05.06.2021).
9. Офіційний сайт ПрАТ «Житомирські ласощі». URL: <https://zl.com.ua/> (дата звернення: 05.06.2021).
10. Офіційний сайт ПрАТ «Лагода». URL: <http://lagoda.com.ua/> (дата звернення: 05.06.2021).
11. Офіційний сайт ПрАТ «ХБФ». URL: <http://biscuit.com.ua/> (дата звернення: 05.06.2021).
12. Офіційний сайт ТОВ «Кондитерська фабрика «Квітець». URL: <https://kviten.com/> (дата звернення: 05.06.2021).
13. Офіційний сайт ТОВ «Кондитерська фабрика «МІР». URL: <https://mirfactory.com/> (дата звернення: 05.06.2021).
14. Малинка К.С., Бойчук Н.Я. Процес ціноутворення на підприємствах кондитерської галузі в умовах невизначеності ринкової економіки. *Інфраструктура ринку*. 2018. Вип. 16. С. 96–101.

References:

1. Tsili marketynhovooho tsinoutvorennia [The goals of marketing pricing]. Available at: <https://mybiblioteka.su/tom2/10-14898.html> (accessed 06 June 2021).
2. Ofitsiyniy sait PAT «ROSHEN» [Official site of PJSC «Roshen»]. Available at: <https://www.roshen.com/ua> (accessed 05 June 2021).
3. Ofitsiyniy sait PAT «Zaporizka kondyterska fabryka» [Official site of PJSC «Zaporizhzhya Confectionery Factory»]. Available at: <http://zkf.ua/> (accessed 05 June 2021).
4. Ofitsiyniy sait PAT «Lvivska kondyterska fabryka «Svitoch» [Official site of PJSC «Lviv confectionery factory «Svitoch»]. Available at: <https://www.nestle.ua/brands/pastry/svitoch> (accessed 05 June 2021).
5. Ofitsiyniy sait PAT «Mondelis Ukraina» [Official site of PJSC «Mondelis Ukraine»]. Available at: <https://ua.mondelezinternational.com/> (accessed 05 June 2021).
6. Ofitsiyniy sait PAT «AVK» [Official site of PJSC «AVK»]. Available at: <http://www.avk.ua/ua/uk> (accessed 05 June 2021).
7. Official site of JSC «VO Conti» [Official site «KONTI»]. Available at: <http://www.konti.com/ua> (accessed 05 June 2021).
8. Ofitsiyniy sait PrAT «Dominik» [Official site of PJSC «Dominic»]. Available at: <http://dominik.ua/> (accessed 05 June 2021).
9. Ofitsiyniy sait PrAT «Dominik» [Official site of PJSC «Zhytomyr delicacies»]. Available at: <https://zl.com.ua/> (accessed 05 June 2021).
10. Ofitsiyniy sait PrAT «Lahoda» [Official site of PJSC «Lagoda»]. Available at: <http://lagoda.com.ua/> (accessed 05 June 2021).
11. Ofitsiyniy sait PrAT «KhBF» [Official site of PJSC «KBF»]. Available at: <http://biscuit.com.ua/> (accessed 05 June 2021).
12. Ofitsiyniy sait TOV «Kondyterska fabryka «Kviten» [Official site of LLC Confectionery Factory «April»]. Available at: <https://kviten.com/> (accessed 05 June 2021).
13. Ofitsiyniy sait TOV «Kondyterska fabryka «MYR» [Official site of LLC Confectionery Factory «MIR»]. Available at: <https://mirfactory.com/> (accessed 05 June 2021).
14. Malynka K. S., Boichuk N. Ya. (2018). Protsets tsinoutvorennia na pidpriemstvakh kondyterskoi haluzi v umovakh nevyznachnosti rynkovoi ekonomiky [Pricing process at enterprises of the confectionery industry in conditions of the uncertainty of the market economy]. *Market Infrastructure*, vol. 16, pp. 96–101.

МАРКЕТИНГОВОЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА КОНДИТЕРСКОМ РЫНКЕ УКРАИНЫ

**Аннотация.** На современном этапе развития кондитерский рынок Украины сильно изменился по сравнению с предыдущими годами (условия деятельности на рынке, подверглись колебаниям позиции лидеров рынка, а также предпочтения и подходы к выбору сладостей покупателей). Актуальность темы исследования подтверждается тем, что использование маркетингового подхода к ценообразованию позволяет приспособить производство и сбыт товаров к условиям внешней среды и повысить эффективность деятельности предприятия. Целью статьи является исследование процесса ценообразования, выбора метода формирования цены и обоснование стратегии маркетингового ценообразования на рынке кондитерских изделий Украины. Проанализированы результаты деятельности и рыночные доли крупнейших украинских производителей кондитерских изделий. Установлено, что на рынке кондитерских изделий существует четыре наиболее крупные компании – Roshen, ЗАО «ХБФ», АВК, «КОНТИ», доля рынка которых соответственно составляет – 28,73%, 7,92%, 7,6%, 4,29%. Приведены факторы, влияющие на уровень эластичности спроса. Определены возможные элементы ценового риска, которые могут возникать при установлении цены на продукцию отечественных предприятий, а также основные причины их возникновения. Проанализирован выбор предприятий – производителей кондитерской продукции при формировании стратегии маркетингового ценообразования. Представлены рекомендации относительно целесообразности применения метода ценообразования с ориентацией на конкуренцию, а также предложения по повышению эффективности деятельности отечественных предприятий на рынке кондитерских изделий Украины. Проведенное исследование позволило сделать вывод, что предприятиям – производителям кондитерской продукции – целесообразно использовать стратегию дифференцированных цен. Использование этой стратегии связано с выпуском продукции по разным классам потребления, гарантирует успех предприятия на всех рынках реализации. Кроме того, особое внимание уделено уровню компетентности управленческого персонала предприятия, повышение уровня которого позволит достичь увеличения доли рынка и объемов реализации, а также своевременно реагировать на изменения объемов потребления, изменение потребительских предпочтений, что будет способствовать повышению эффективности деятельности предприятия.

**Ключевые слова:** маркетинговое ценообразование, конкуренция, риск, стратегия, кондитерский рынок.

MARKETING PRICING IN THE CONFECTIONERY MARKET OF UKRAINE

**Summary.** At the present stage of development, the confectionery market of Ukraine has changed significantly compared to previous years (market conditions, fluctuated position of market leaders, as well as preferences and approaches to the choice of sweets buyers). The relevance of the chosen research topic is confirmed by the usage of marketing approach that pricing allows to adapt the production and sale of goods to environmental conditions and increase the efficiency of the enterprise. The purpose of the article is to study the pricing process, the choice of price formation method and substantiation of the marketing pricing strategy in the confectionery market of Ukraine. The results of activity and market shares of the largest Ukrainian confectionery producers are analyzed. It is established that in the confectionery market there are four largest companies – Roshen, PJSC «HBF», AVK, «KONTI», whose market shares are respectively – 28,73%, 7,92%, 7,6%, 4,29%. The factors influencing the level of elasticity of demand are given. Possible elements of price risk that may arise when setting the price of products of domestic enterprises, as well as the main reasons for their occurrence are identified. The choice of enterprises – confectionery manufacturers in the formation of marketing pricing strategy is analyzed. Recommendations on the expediency of applying the method of pricing with a focus on competition, as well as proposals to improve the efficiency of domestic enterprises in the confectionery market of Ukraine. The study concluded that companies – confectionery manufacturers – are advisable to use a strategy of differentiated prices. The use of this strategy is associated with the production of different classes of consumption, which guarantees the success of enterprises in all markets. In addition, special attention is paid to the level of competence of the company's management staff, increasing the level of which will increase market share and sales due to, as well as timely response to changes in consumption, changing consumer preferences, which will improve efficiency.

**Key words:** marketing pricing, competition, risk, strategy, confectionery market.



**Соколова О. М.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
докторант кафедри економіки підприємства  
Університету державної фіскальної служби України*

**Sokolova Olga**

*PhD, Associate Professor,  
Doctoral Student at the Department of Economics of the Enterprise  
University of the State Fiscal Service of Ukraine*

## СВІТОВИЙ ДОСВІД ФОРМУВАННЯ І РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ СТРУКТУРНОЇ ПОЛІТИКИ: МОДЕЛІ ТА ТЕНДЕНЦІЇ

**Анотація.** У статті узагальнено світовий досвід формування та реалізації структурної політики у розвинених країнах. Уточнено зміст структурної політики вітчизняними та зарубіжними науковцями. Установлено, що поняття структурної та промислової політики або ототожнюються, або між ними не проводиться чітка демаркаційна лінія. Висвітлено інструментарій вертикальної, горизонтальної та матричної структурної політики. Розглянуто американську, японську та європейські моделі структурної політики на прикладі США, Японії, Німеччини, Франції, Великобританії. Виявлено загальну тенденцію структурних змін у світовій економіці – зростання частки сфери послуг за збереження відносно стабільної частки переробної промисловості. Разом вони розглядаються як драйвери економічного зростання. Запропоновано адаптивні елементи імплементації світового досвіду в «дизайн» структурної політики України.

**Ключові слова:** структурні зміни, структурна політика, моделі структурної політики, державне регулювання, економічне зростання.

**Вступ та постановка проблеми.** У рамках сучасних структуралістських концепцій структурні зміни та структурна політика розглядаються не просто як наслідок, а як джерело економічного зростання. Завдяки структурним змінам країни з низьким рівнем доходу можуть подолати розрив та наздогнати у розвитку високорозвинені країни. Експертні оцінки організації ЮНІДО для 108 країн за 1995–2016 рр. свідчать у цілому про позитивну кореляцію інтенсивності структурних зрушень і темпів економічного зростання [20]. Такий зв'язок не є абсолютним, інтенсивність структурних змін може бути як наслідком, так і причиною економічного зростання. Водночас усі значущі й тривалі періоди швидкого економічного зростання після Другої світової війни, як правило, відбувалися на тлі яскраво виражених структурних реформ усередині національних економік (індустріалізації або «сервісізації»), завдяки чому ці країни демонстрували «економічні дива» – високі річні темпи економічного зростання на рівні 4,5–5,5% та стабільний довготривалий розвиток не менше 30 років [9].

Разом із тим структурні зміни не завжди сприяють прискоренню темпів економічного зростання, оскільки ресурс «праця» може перетікати з галузей (секторів) із вищою та швидко зростаючою продуктивністю в галузі (сектори) із більш низькою й застійною продуктивністю. Окрім того, доволі часто прогресивні структурні реформи на практиці блокуються, оскільки у короткостроковому періоді практично завжди викликають зростання безробіття. Виділення основних трендів структурних реформ у світовій економіці важливо перш за все з погляду вироблення ефективної структурної політики в Україні.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання структурних змін в економіці, обґрунтування структурної політики, механізмів її реалізації та інституційного забезпечення, реструктуризації національного господарства завжди були у центрі уваги як зарубіжних, так і вітчизняних учених. Зокрема, цим питанням присвячено праці С. Кузнеця, Л. Канторовича, В. Леонтьєва, Д. Родріка,

Й. Шумпетера та ін. Серед вітчизняних учених, які займалися дослідженням проблематики структурної модернізації економіки України та її регіонів, варто виділити праці С. Білої, В. Бодрова, В. Геєця, Н. Гражевської, Я. Жаліла, А. Ігнатюк, С. Ішук, М. Кизима, Л. Шинкарук та інших фахівців. Незважаючи на значний масив наукових праць у цій сфері, поглибленого дослідження потребує розгляд світових моделей формування структурної політики та досвіду регулювання структурних зрушень із метою уникнення контрпродуктивних заходів держави і створення позитивних передумов для стійкої динаміки розвитку економіки України.

**Метою** даної роботи є з'ясування світової практики формування й реалізації державної структурної політики та можливостей імплементації найкращих практик у «дизайн» структурної політики України.

**Результати дослідження.** Сьогодні не існує загальної теорії структурних змін, проте є різні концептуальні підходи, які пояснюють структурні зрушення між трьома основними секторами (первинним, вторинним, третинним) і між галузями всередині цих секторів. Це, перш за все, концепція Фішера – Кларка – Фурастьє, що обґрунтовує існування систематичної послідовності розвитку первинного, вторинного і третинного секторів економіки, а також пов'язані із цим підходом узагальнення С. Кузнеця, який, писав, що «швидкі зміни в структурі виробництва неминучі – з урахуванням диференційованого впливу технологічних інновацій на низку виробничих секторів, різної еластичності внутрішнього попиту на різні споживчі товари за доходами та мінливих порівняльних переваг у зовнішній торгівлі» [15, с. 250].

Виділяють два основні типи структурних змін: міжсекторальні та внутрішньосекторальні. В основі міжсекторальних структурних зрушень лежить концепція трисекторної економіки, а саме: під впливом цивілізаційного прогресу відбувається послідовний перехід провідної ролі секторів від первинного до третинного. Внутрішньосекторальні структурні зрушення ведуть до якісних перетворень

у кожному секторі, структури національної економіки у цілому внаслідок послідовної зміни спеціалізації та диверсифікації виробництва. Фактично міжсекторальні та внутрішньосекторальні структурні зміни – це два боки однієї медалі. Важливим аспектом внутрішньосекторальних змін (особливо для розвинених країн) є поглиблення міжнародної внутрішньогалузевої торгівлі (на рівні окремих товарів і товарних груп) під впливом зростання значущості ефектів масштабу та збільшення споживчого вибору.

Загальною тенденцією структурних змін у світовій економіці є тренд до зростання частки сфери послуг за збереження відносно стабільної частки переробної промисловості, яка разом із комплементарною їй сферою високопродуктивних послуг розглядається драйверами довготривалого економічного зростання. Переробна промисловість виступає драйвером у силу високого рівня продуктивності праці, можливості економії на масштабах виробництва, інноваційності, легкості інтегрування в глобальні виробничі системи, забезпечуючи трансфер та абсорбцію передових технологій, розв'язання соціальних й екологічних проблем [19].

Наявність розвинутого сектору переробної промисловості підтримує стійке зростання національної економіки за рахунок зниження амплітуди циклічних коливань ВВП і загальної волатильності. При цьому здатність країни розвивати свої послуги залежить від конкретного структурного та технологічного складу її індустріального сектору. Так, певні наукомісткі послуги є побічними продуктами виробництва переробної промисловості, оскільки індустріальний сектор є безпосереднім джерелом продукування нових знань для інших секторів економіки. Окрім того, він формує попит на зростання таких високоефективних послуг, як інжиніринг, проектування, консультування, послуги у фінансовій сфері, інформаційно-комунікаційних технологій тощо. Отже, зростання сектору послуг тісно пов'язано з розвитком переробної промисловості, а разом вони стають секторами-драйверами економічного зростання.

Диверсифікація національних економік, які не уражені «голландською хворобою», залишається метою для інститутів – економічних регуляторів. Проте в рамках сучасних структуралістських концепцій вона розглядається не стільки метою, скільки наслідком економічного зростання, що ініціює прогресивні структурні зрушення, які відбуваються на основі стимулюючих урядами процесів «креативного руйнування» з використанням інструментів структурної політики. Теорія «креативної руйнації» Й. Шумпетера [7] для країн, уражених «голландською хворобою» (економіка України відноситься до таких країн), означає перехід від сировинної спрямованості експорту до експорту продукції глибокої переробки, використання новітніх технологій, формування ефективного інституціонального середовища тощо. Тобто «руйнування» повинно відбутися на користь формування ефективної структурної політики.

Однозначного розуміння змісту поняття структурної політики не має. У науковій літературі структурна політика має різні тлумачення залежно від економічного об'єкта, до якого вона застосовується. Зокрема, економічними об'єктами можуть бути елементи відтворювальної структури економіки, галузевої, регіональної, соціальної структури та структури зовнішньої торгівлі.

В Україні термін «структурна політика» (structural policy) міцно укорінився у вітчизняній науковій літературі 1990-х років, коли гостро постали проблеми структурної перебудови економіки радянського типу, подолання генетично притаманних їй галузевих, секторальних, регіо-

нальних і територіальних диспропорцій. Так, Л.А. Швайка визначає структурну політику як «сукупність наукових методів і практичних заходів, спрямованих на оптимізацію внутрішніх пропорцій економічної системи та ефективну сукупну пропозицію, або комплекс заходів щодо розвитку тих елементів економічної системи, які сприяють вирішенню актуальних проблем суспільства, забезпечують економічний розвиток та конкурентоспроможність економіки» [6, с. 162]. На думку В.Г. Бодрова, «структурна політика спрямована на досягнення сталого економічного зростання шляхом структурної перебудови національного виробництва, підвищення його продуктивності та конкурентоспроможності. Характерними її ознаками є те, що вона може використовувати інші види економічної політики в ролі інструментів для досягнення своїх цілей, наприклад інвестиційну, інноваційну, промислову тощо» [2, с. 84]. А.І. Ігнатюк розглядає її як «сукупність заходів держави щодо підтримки розвитку конкретних секторів економіки та видів діяльності, подолання структурних диспропорцій на галузевому рівні» [4, с. 347].

У зарубіжній літературі відсутні єдині критерії щодо класифікації видів структурної політики. Як правило, поняття структурної та промислової політики або ототожнюються, або між ними не проводиться чітка демаркаційна лінія. Так, німецький учений Б. Гален вважає, що промислова політика є синонімом «структурної політики», а використання її методів та інструментів можливе в різних секторах, включаючи й сектор послуг [13, с. 853–871].

Ототожнення промислової політики зі структурною у західній науковій літературі, на нашу думку, пов'язане з процесами індустріалізації, які бурхливо розвивалися у ХХ ст. Сектор промисловості (industrial sector) розглядався як окремий, у результаті чого відбулося ототожнення структурної та промислової політики, оскільки всі заходи урядів країн спрямовувалися на розвиток галузей промисловості, тобто процесів індустріалізації. У межах цієї статті ми будемо ототожнювати структурну політику з промисловою та керуватися таким визначенням: «Структурна (промислова) політика – це дії держави, спрямовані на поліпшення бізнес-середовища, структури економічної активності в секторах і технологічних сферах, які забезпечать кращі перспективи для економічного зростання та суспільного блага порівняно з відсутністю втручання держави» [21].

Таким чином, сучасна структурна політика формується й реалізується у світі на рівні між макроекономічною політикою та політикою на мікрорівні. Остання включає у себе виявлення підприємств, що впроваджують інноваційні технології і навколо яких формуватимуться сучасні високотехнологічні кластери як об'єкти державної підтримки під час виходу на зовнішні ринки. Мезорівень структурної політики охоплює рівень галузей, рівень регіонів, кластерні об'єднання та підприємства-флагмани – так звані національні лідери. «Вирощування» національних лідерів економіки було й залишається досить поширеним механізмом структурної політики розвинених країн.

У сучасній економічній науці структурну політику поділяють на кілька видів: вертикальну (селективну), горизонтальну (функціональну), матричну (комплекс селективних і функціональних заходів). Селективна політика передбачає прямий державний перерозподіл ресурсів країни на користь певних галузей і видів діяльності. Існує кілька ступенів селективності – від підтримки цілого сектору економіки, наприклад переробної промисловості, до певних її галузей або окремих підприємств (національних лідерів). Функціональна політика полягає у стимулюванні

економічної активності через створення сприятливого бізнес-клімату. Цей вид структурної політики націлений на створення інститутів, які забезпечують сприятливе інституційне середовище для розвитку підприємництва та інноваційної діяльності. Нині у країнах світу значної популярності набула «матрична структурна політика», яка одночасно використовує інструменти селективного та функціонального державного втручання. Головним її завданням є формування інноваційної моделі розвитку національного економіки на базі передових технологій [1, с. 4].

Розглянемо основні світові моделі структурної політики. Почнемо з американської моделі на прикладі Сполучених Штатів Америки. США побудували таку систему економічних відносин, за якої структура її економіки модифікується залежно від поточних потреб ринку та перспективних напрямів спрямування ресурсів. Головною причиною успішних процесів структурної трансформації економіки США є цільова орієнтація уряду на інтенсифікацію інноваційних процесів та підтримку дифузії науково-технічних розробок у виробничі сфери економіки. Після світової фінансової кризи 2008 р. у США була розроблена інноваційна стратегія, яка поєднує у собі інструменти горизонтальної (освіта, державні послуги) і вертикальної (підтримка передових галузей переробної промисловості, оборонно-промислового комплексу, «зеленої енергетики», біо- і нанотехнологій, космічних досліджень) політики [8]. Ключовим інструментом структурної політики США є довгострокові інвестиції у наукові дослідження та технологічні розробки, а також підтримка гарантованого ринку збуту на інновації завдяки державним закупівлям.

Варто наголосити на винятковій ролі у цьому процесі якісно сформованої нормативно-правової бази та раціонального розподілу владних повноважень. Федеральний уряд делегує повноваження зі створення цільових програм науково-технічного розвитку, що дає змогу місцевим урядам формулювати та ініціювати дослідження, які користуються попитом серед компаній, представлених на місцевому ринку. Своєю чергою, федеральний уряд забезпечує правове врегулювання питань комерціалізації прав на використання наукових розробок, здійснених за підтримки уряду [3, с. 67].

Особливістю японської моделі структурної політики є активне використання державою інструментів як прямого (інвестиційна активність держави у сфері підтримки цільових секторів та галузей економіки, розроблення цільових планів, програм розвитку тощо) так і опосередкованого (широке використання інструментів фіскального стимулювання, нормативне регулювання тощо) впливу на процеси структурних трансформацій.

Висока залежність від іноземних ресурсів змушувала японські корпорації збільшувати витрати на модернізацію виробництва та НДДКР. Держава, зі свого боку, намагалася підтримувати приватний бізнес за допомогою пільгового оподаткування та кредитування НДДКР. Окрім того, урядом Японії здійснювалися заходи вертикальної структурної політики. Зокрема, на державному рівні визначалися конкретні науково-технічні пріоритети та створювалися умови й стимули для їх досягнення [16]. Після світової фінансової кризи 2008 р. уряд Японії розробив «План нової промислової політики», який передбачав пріоритетний розвиток таких галузей економіки: інфраструктурні послуги, охорона навколишнього середовища (виробництво «зелених» автомобілів), охорона здоров'я, робототехніка, аерокосмічна промисловість та ядерна енергетика [5]. Завдяки провадженню такої політики Японія створила фундамент для розвитку високотех-

нологічних видів економічної діяльності та забезпечення довготривалого економічного зростання своєї економіки. Використання японської моделі також характерне для таких азійських країн, як Південна Корея та Сінгапур.

Для європейської моделі структурної політики характерне органічне поєднання окремих елементів американської та японської моделей. На загальноєвропейському рівні структурна (промислова) політика оголошена одним із пріоритетів розвитку, яка дасть змогу країнам Європейського Союзу (далі – ЄС) стати першими в інноваціях, діджиталізації та декарбонізації своїх економік. Зведеним документом є комюніке Європейської Комісії «Оновлена стратегія промислової політики ЄС» [10; 11]. Через особливості управління на рівні ЄС даний документ є рамковим і конкретизується в окремих програмах та проектах. Аналогічний рамковий зведений документ був раніше прийнятий у 2010 р. і мав назву «Інтегрована промислова політика для епохи глобалізації» (Integrated Industrial Policy for the Globalisation Era). Окремі ініціативи структурної (промислової) політики ЄС 2010 р. присутні в документах 2017 р., забезпечуючи її спадковість.

Історично найбільші країни Західної Європи активно застосовували заходи вертикальної селективної політики після Другої світової війни до 1980-х рр. (за винятком Німеччини). Нині в рамках діючих антимонопольних правил Єдиного ринку перевага віддається інструментарію горизонтальної політики [17]. Оновлена стратегія структурної (промислової) політики ЄС-2017 містить велику кількість заходів селективного та функціонального державного втручання (табл. 1).

Як видно з табл. 1, селективна державна підтримка стосується ключових передових технологій, а також сфери космосу, виробництва сталі, автомобільної промисловості та оборонного комплексу. Ключові передові технології включають у себе нанотехнології, мікроелектроніку та системи контролю, фотоніку, передові матеріали, біотехнології.

Найбільш значимі та відомі національні ініціативи структурної (промислової) політики – у Німеччині, Франції та Великобританії. Саме ці країни на початкових етапах найбільш активно брали участь у виборі ключових передових технологій. У всіх трьох країнах існують документи високого рівня технологічної (Німеччина) або промислової політики (Франція, Великобританія) (табл. 2).

Німеччина є одним із технологічних лідерів Європи, має велику кількість середніх підприємств у промисловій сфері, які активно беруть участь в інноваційних розробках та впровадженні передових технологій, унікальну систему підготовки кадрів та тісну взаємодію з науковими школами. Німецька програма «Промисловість 4.0» (Industrie 4.0) є однією з найбільш відомих ініціатив із діджиталізації виробництва та складовою частиною «Плану дій щодо Стратегії високих технологій», схваленого урядом Німеччини у 2010 р. Метою програми є більш глибоке впровадження інформаційних технологій у традиційне промислове виробництво. Відправною точкою створення програми є технологічне лідерство Німеччини в галузі машинобудування, хімічної промисловості та інших традиційних високотехнологічних сферах на тлі відносного відставання у створенні й комерціалізації інформаційних технологій.

У роботі німецької платформи «Промисловість 4.0» немає галузевих пріоритетів, політика носить виражений горизонтальний характер. Ризиками діджиталізації є висока вартість впровадження, орієнтація на пропозицію послуг, а не на попит від підприємств, неясність окупності для широкого кола фірм. Також очікується, що діджіта-

Основні напрями структурної (промислової) політики Європейського Союзу

Сфера	Документ або ініціатива
Заходи вертикальної (селективної) політики	
Космос	Стратегія освоєння космосу (Space Strategy)
Оборонний комплекс	Європейський оборонний фонд (European Defence Fund)
Автомобільна промисловість	Ініціатива Europe on the Move, обмеження на викиди забруднюючих речовин автомобілями, GEAR2030.
Виробництво сталі	Комюніке ЄС по сталі
Заходи горизонтальної (функціональної) політики	
Інвестиції	Інвестиційний план Європи (план Юнкера), Союз ринків капіталу
Захист від іноземних інвестицій на ринок ЄС	Посилення режиму доступу прямих іноземних інвесторів
Цифрові можливості	Єдиний цифровий ринок, центр із кібербезпеки. Діджиталізація промисловості. План по мережах 5G
Правила державних закупівель	Упровадження нових добровільних стандартів щодо розкриття інформації під час державних закупівель на великих інфраструктурних проєктах
Інтелектуальна власність і стандартизація	Різні заходи, що розширюють захист прав інтелектуальної власності стартапів і малих підприємств
Зниження викидів CO <sub>2</sub>	Жорсткість норм викидів CO <sub>2</sub> автомобілями, розширення інфраструктури для зарядки електромобілів та автономного водіння
Ресурси виробництва	Публікація списку найважливіших імпортованих матеріалів і країн їх походження, заходи із забезпечення безперервності імпорту
Кваліфікована праця	Розширення програми New Skills Agenda на нові галузі

Джерело: складено за [10; 11]

Таблиця 2

Сучасна структурна (промислова) політика у ключових європейських країнах

Характеристика	Німеччина	Франція	Великобританія
Основні виклики	Відставання у сфері інформаційних технологій	Слабкий клас малих і середніх підприємств; залежність найбільших компаній від держави	Деіндустріалізація; втрата національних лідерів; відставання в продуктивності праці
Позитивні умови	Сильний клас середніх підприємств	Освічена технічна бюрократія, досвід великих промислових проєктів	Активні стартапи; приплив іноземних інвестицій
Програмний документ	Промисловість 4.0	Нова індустріальна Франція	Промислова стратегія
Вибір галузей	Стратегія високих технологій включає 10 напрямів; Industrie 4.0 містить 8 напрямів	СРІ: 25 конкретних ініціатив по 4 категоріям	5 напрямів роботи; 4 виклики; кілька по галузях
Діджиталізація	Основний пріоритет	Один із пріоритетів включає діджиталізацію публічного управління	Підтримка інфраструктури; перенавчання
Сильні сторони	Розроблені стандарти знаходять міжнародне визнання, сильний міжнародний бренд	Зрозуміла система бюджетних витрат	Прозорий процес консультацій та вироблення стратегії
Слабкі сторони	Масова діджиталізація виробництва може бути невідгідна	Слабка звітність по проєктах; мало інформації у відкритому доступі	Відставання по продуктивності сконцентровано в низькотехнологічних галузях, поза фокусом стратегії

Джерело: складено за [12; 14; 18]

лізація призведе до скорочення робочих місць до 10% зайнятих у промисловості в Західній Європі, що потребує додаткових заходів і витрат на забезпечення зайнятості вивільнених працівників [18].

Програма «Нова індустріальна Франція» (La Nouvelle France Industrielle) розпочата президентом Ф. Олландом у 2013 р. і передбачає неоіндустріалізацію економіки країни на базі найновіших технологій та інновацій. Її мета – переважно консультативна робота учасників ринку з аналізу можливостей та бар'єрів зростання в рамках 34 перспек-

тивних технологічних напрямів, визначених у співпраці з міжнародним консультантом McKinsey. У 2015 р. міністром економіки і майбутнім президентом Е. Макроном представлена друга фаза програми та «9 промислових рішень» (цифрова економіка, розумні об'єкти, цифрова довіра, розумне виробництво продовольства, нові ресурси, сталий розвиток міст, еко-мобільність, медицина майбутнього, транспорт завтрашнього дня), які замінили 34 напрями першого етапу програми. У 2015 р. було створено «Альянс промисловості майбутнього». Метою його роботи є розроблення передо-

вих технологій, просування французьких компаній і технічних стандартів на європейському та світовому ринках. Поточною фазою програми «Нова індустріальна Франція» є так званий «Великий план інвестицій» (Le Grand plan d'investissement) на 2018–2022 рр. Його основними напрямками є: прискорення екологічного розвитку; підтримка кваліфікації та зайнятості; підтримка конкурентоспроможності через інновації; створення цифрової держави [12].

Великобританія в кінці 2017 р. оприлюднила «Промислову стратегію» (Industrial strategy), в якій систематизовано заходи структурної політики. Документ відповідає на комплексні питання щодо розвитку нових галузей та ринків. Заходи «Промислової стратегії» спрямовані на зростання продуктивності праці, а також є відповідями на чотири «виклики»: зростання штучного інтелекту та економіки знань; зменшення забруднень і викидів вуглекислого газу; розвиток транспортної інфраструктура, електромобілі; розвиток сфери охорони здоров'я та соціальні системи. Як підпрограми в стратегії виділяються галузеві блоки (sector deals), зокрема автомобільна промисловість, будівництво, штучний інтелект, біотехнології. Заявленими завданнями програми є збільшення витрат на НДДКР до 2,4% ВВП до 2027 р., а також інвестування 725 млн фунтів стерлінгів у новий «Фонд викликів промислової стратегії» (Industrial Strategy Challenge Fund).

«Промислова стратегія» Великобританії не обмежується проблемами обробної промисловості, хоча розвитку машинобудування приділено особливу увагу. Перевагою є наявність розвинутого сектору вищої освіти і науки. Активний ринок капіталу сприяє створенню стартапів, країна традиційно залучає прямі іноземні інвестиції. Досвід світової фінансової кризи 2008 р. показав, що довгостроковий спад промисловості у Великобританії знижує диверсифікацію та робить її економіку більш уразливою до кризи фінансового сектору [14].

**Висновки.** Формування та реалізація державної структурної політики тісно пов'язані з економічним зростанням та розвитком економіки у цілому. Економічне зростання повинно бути стійким і довготривалим, що потребує поєднання всіх типів та інструментів структурної політики залежно від часового періоду й рівня функціонування економіки.

Світовий досвід здійснення структурних перетворень свідчить, що попит на структурну політику не зменшується, навпаки, вона перестає бути компенсуючою й усе більшою мірою орієнтована на розвиток – формування сучасної інфраструктури, діджиталізації промисловості, створення штучного інтелекту, систем перенавчання тощо. Кожна з відомих успішних практик реалізації структурної (промислової) політики пов'язана з конкретним набором внутрішніх і зовнішніх умов. Структурна політика розвинених країн (США, Японія, Німеччина, Франція, Великобританія) формується в результаті застосування комплексного підходу до пріоритетних її напрямів та механізму свого впровадження. Вона має внутрішню інтегративну форму, що проявляється в постійному підвищенні рівня взаємодії з іншими напрямками економічної політики, завдяки чому створюється синергетичний ефект розвитку економіки у цілому.

Задля формування оптимальної структури національного господарства доцільним є використання вищезазначеного світового досвіду під час формування структурної політики, яка б відповідала неоіндустріальній стратегії економічного розвитку України. При цьому високоадаптивними елементами імплементації світового досвіду в «дизайн» структурної політики України є диверсифікація економіки, стимулювання розвитку галузей переробної промисловості з комплементарною їй сферою високопродуктивних послуг, високотехнологічних видів діяльності та екологічного виробництва.

#### Список використаних джерел:

1. Амоша А.И., Вишневикий В.П., Збарзаская Л.А. Неоиндустриализация и новая промышленная политика Украины. *Економіка промисловості*. 2012. № 1–2. С. 3–33.
2. Бодров В.Г., Шепетько Р.І. Структурна політика в умовах загострення міжнародної конкуренції. *Міжнародна економічна політика*. 2014. № 2(21). С. 78–98.
3. Дергалюк Б.В. Світові моделі державного регулювання структурних зрушень в економіці. *Економіка та держава*. 2019. № 10. С. 65–68.
4. Ігнатюк А.І. Галузеві ринки: теорія, практика, напрями регулювання : монографія. Київ : ННЦ «ІАЕ», 2010. 465 с.
5. Кондратьев В.Б. Свежее дыхание промышленной политики / Центр исследований и аналитики фонда исторической перспективы. 2014. URL: <http://www.perspektivy.info> (дата звернення: 16.06.2021).
6. Швайка Л.А. Державне регулювання економіки : навчальний посібник. Київ : Знання, 2006. 435 с.
7. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. Москва : Эксмо, 2007. 864 с.
8. A Strategy for American Innovation: Securing Our economic Growth and prosperity: National Economic Council, Council of Economic Advisers and Office of Science and Technology Policy. Washington D.C. : The White House, 2011. 76 p.
9. Diao X., McMillan M. and Rodrik D. The recent growth boom in developing economies: A structural-change perspective. *National Bureau of Economic Research*. 2017. URL: [https://drodrik.scholar.harvard.edu/files/danirodrik/files/recent\\_growth\\_boom\\_in\\_idcs.pdf](https://drodrik.scholar.harvard.edu/files/danirodrik/files/recent_growth_boom_in_idcs.pdf) (дата звернення: 16.06.2021).
10. European Commission (2017a). Investing in a smart, innovative and sustainable Industry A renewed EU Industrial Policy Strategy. URL: <https://goo.gl/tEbcS7> (дата звернення: 16.06.2021).
11. European Commission (2017b). Intellectual property: Protecting Europe's know-how and innovation leadership. URL: [http://europa.eu/rapid/press-release\\_IP-17-4942\\_en.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_IP-17-4942_en.htm) (дата звернення: 16.06.2021).
12. Ferry J.P. Le Grand Plan D'Investissement 2018-2022. Rapport Au Premier Ministre, 2017 URL: [http://www.gouvernement.fr/sites/default/files/document/document/2017/09/rapport\\_de\\_m.\\_jean\\_pisani-ferry\\_-\\_le\\_grand\\_plan\\_dinvestissement\\_2018-2022.pdf](http://www.gouvernement.fr/sites/default/files/document/document/2017/09/rapport_de_m._jean_pisani-ferry_-_le_grand_plan_dinvestissement_2018-2022.pdf) (дата звернення: 16.06.2021).
13. Gahlen B. Strukturpolitik und Soziale Marktwirtschaft. Berlin : Duncker & Humblot, 1981. 913 p.
14. HM Government. (2017b). UK Industrial Strategy: A leading destination to invest and grow. URL: [https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment\\_data/file/672468/uk-industrial-strategy-international-brochure-single-pages.pdf](https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/672468/uk-industrial-strategy-international-brochure-single-pages.pdf) (дата звернення: 16.06.2021).
15. Kuznets S. Modern economic growth: findings and reflections. *American Economic Review*. 1973. Vol. 63. № 3. P. 247–258. URL: <http://www.jstor.org/stable/1914358> (дата звернення: 16.06.2021).

16. Nosov M.G. and others (Ed.) Eurasian Economic Community and EU integration experience. Reports of the IE RAS, N242. Moscow, 2009. 314 p.
17. Owen G. Industrial policy in Europe since the Second World War: what has been learnt? ECIPE Occasional paper, 1. The European Centre for International Political Economy, Brussels, Belgium, 2012. URL: <http://eprints.lse.ac.uk/41902/> (дата звернення: 16.06.2021).
18. Roland Berger. Tte Industrie 4.0 Transition Quantified, 2016. URL: [https://www.rolandberger.com/publications/publication\\_pdf/roland\\_berger\\_industry\\_40\\_20160609.pdf](https://www.rolandberger.com/publications/publication_pdf/roland_berger_industry_40_20160609.pdf) (дата звернення: 16.06.2021).
19. Szirmai A. Industrialisation as an engine of growth in developing countries, 1950-2005. *Structural Change and Economic Dynamics*. 2012. № 23. P. 406–420. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0954349X1100018X> (дата звернення: 16.06.2021).
20. UNDO. Industrial Development Report 2018. Demand for Manufacturing: Driving Inclusive and Sustainable Industrial Development. URL: <https://www.unido.org/resources-publications-flagship-publications-industrial-development-report-series/industrial-development-report-2018> (дата звернення: 16.06.2021).
21. Warwick, K. Beyond Industrial Policy: Emerging Issues and New Trends. *OECD Science, Technology and Industry Policy Papers*. 2013. № 2. URL: <http://dx.doi.org/10.1787/5k4869clw0xp-en> (дата звернення: 16.06.2021).

#### References:

1. Amosha A.I., Vishnevskiy V.P., Zbarazskaya L.A. (2012) Neoindustrializatsiya i novaya promyshlennaya politika Ukrainy [Neo-industrialization and the new industrial policy of Ukraine]. *Ekonomika promislivosti*, no. 1-2, pp. 3–33.
2. Bodrov V.Gh., Shepetjko R.I. (2014) Strukturna polityka v umovakh zaghostrennja mizhnarodnoji konkurenciji [Structural policy in the face of intensifying international competition]. *Mizhnarodna ekonomichna polityka*, no. 2(21), pp. 78–98.
3. Derghaljuk B.V. (2019) Svitovi modeli derzhavnogho rehuljuvannja strukturnykh zrushenij v ekonomici [World models of state regulation of structural changes in the economy]. *Ekonomika ta derzhava*, no. 10, pp. 65–68.
4. Ighnatjuk A.I. (2010) Ghaluzevi rynky: teorija, praktyka, naprjamy rehuljuvannja [Sectoral markets: theory, practice, areas of regulation]. Kyiv: NNC IAE. (in Ukrainian)
5. Kondrat'ev V.B. (2014) Svezhee dykhanie promyshlennoy politiki [Fresh breath of industrial policy]. Tsentri issledovaniy i analitiki fonda istoricheskoy perspektivy. Available at: <http://www.perspektivy.info> (accessed 16 June 2021).
6. Shvajka L.A. (2006) Derzhavne rehuljuvannja ekonomiky [State regulation of Economy]. Kyiv: Znannia. (in Ukrainian)
7. Shumpeter Y. (2007) Teoriya ekonomicheskogo razvitiya. Kapitalizm, sotsializm i demokratiya [The theory of economic development. Capitalism, socialism and democracy]. Moscow: Eksmo. (in Russian)
8. A Strategy for American Innovation (2011) Securing Our economic Growth and prosperity: National Economic Council, Council of Economic Advisers and Office of Science and Technology Policy. Washington D.C.: The White House.
9. Diao X., McMillan M. and Rodrik D. (2017) The recent growth boom in developing economies: A structural-change perspective. *National Bureau of Economic Research*. Available at: [https://drodrik.scholar.harvard.edu/files/danirodrik/files/recent\\_growth\\_boom\\_in\\_ldcs.pdf](https://drodrik.scholar.harvard.edu/files/danirodrik/files/recent_growth_boom_in_ldcs.pdf) (accessed 16 June 2021).
10. European Commission (2017). Investing in a smart, innovative and sustainable Industry A renewed EU Industrial Policy Strategy (2017a). Available at: <https://goo.gl/tEbcS7> (accessed 16 June 2021).
11. European Commission (2017). Intellectual property: Protecting Europe's know-how and innovation leadership (2017b). Available at: [http://europa.eu/rapid/press-release\\_IP-17-4942\\_en.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_IP-17-4942_en.htm) (accessed 16 June 2021).
12. Ferry J.P. (2017) Le Grand Plan D'Investissement 2018-2022. Rapport Au Premier Ministre. Available at: [http://www.gouvernement.fr/sites/default/files/document/document/2017/09/rapport\\_de\\_m\\_jean\\_pisani-ferry\\_-\\_le\\_grand\\_plan\\_dinvestissement\\_2018-2022.pdf](http://www.gouvernement.fr/sites/default/files/document/document/2017/09/rapport_de_m_jean_pisani-ferry_-_le_grand_plan_dinvestissement_2018-2022.pdf) (accessed 16 June 2021).
13. Gahlen B. (1981) Strukturpolitik und Soziale Marktwirtschaft. Berlin: Duncker & Humblot.
14. HM Government (2017). UK Industrial Strategy: A leading destination to invest and grow (2017b). Available at: [https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment\\_data/file/672468/uk-industrial-strategy-international-brochure-single-pages.pdf](https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/672468/uk-industrial-strategy-international-brochure-single-pages.pdf) (accessed 16 June 2021).
15. Kuznets S. (1973) Modern economic growth: findings and reflections. *American Economic Review*, vol. 63, no. 3, pp. 247–258. Available at: <http://www.jstor.org/stable/1914358> (accessed 16 June 2021).
16. Nosov M.G. and others (Ed.) (2009) Eurasian Economic Community and EU integration experience. Reports of the IE RAS, N242.
17. Owen G. (2012) Industrial policy in Europe since the Second World War: what has been learnt? ECIPE Occasional paper, 1. The European Centre for International Political Economy, Brussels, Belgium. Available at: <http://eprints.lse.ac.uk/41902/> (accessed 16 June 2021).
18. Roland Berger (2016) Tte Industrie 4.0 Transition Quantified. Available at: [https://www.rolandberger.com/publications/publication\\_pdf/roland\\_berger\\_industry\\_40\\_20160609.pdf](https://www.rolandberger.com/publications/publication_pdf/roland_berger_industry_40_20160609.pdf) (accessed 16 June 2021).
19. Szirmai A. (2012) Industrialisation as an engine of growth in developing countries, 1950–2005. *Structural Change and Economic Dynamics*. No.23, pp. 406-420. Available at: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0954349X1100018X> (accessed 16 June 2021).
20. UNIDO (2018). Industrial Development Report 2018. Demand for Manufacturing: Driving Inclusive and Sustainable Industrial Development. Available at: <https://www.unido.org/resources-publications-flagship-publications-industrial-development-report-series/industrial-development-report-2018> (accessed 16 June 2021).
21. Warwick, K. (2013) Beyond Industrial Policy: Emerging Issues and New Trends. *OECD Science, Technology and Industry Policy Papers*, no. 2. Available at: <http://dx.doi.org/10.1787/5k4869clw0xp-en> (accessed 16 June 2021).

## МИРОВОЙ ОПЫТ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СТРУКТУРНОЙ ПОЛИТИКИ: МОДЕЛИ И ТЕНДЕНЦИИ

**Аннотация.** В статье обобщен мировой опыт формирования и реализации структурной политики в развитых странах. Уточнено содержание структурной политики отечественными и зарубежными учеными. Установлено, что понятия структурной и промышленной политики или отождествляются, или между ними не проводится четкая демаркационная линия. Рассмотрены инструментарий вертикальной, горизонтальной и матричной структурной политики. Проанализированы американская, японская и европейская модели структурной политики на примере США, Японии, Германии, Франции, Великобритании. Выявлена общая тенденция структурных изменений в мировой экономике – рост доли сферы услуг при сохранении относительно стабильной доли перерабатывающей промышленности. Вместе они рассматриваются как драйверы экономического роста. Предложены адаптивные элементы имплементации мирового опыта в «дизайн» структурной политики Украины.

**Ключевые слова:** структурные изменения, структурная политика, модели структурной политики, государственное регулирование, экономический рост.

## WORLD EXPERIENCE OF FORMATION AND IMPLEMENTATION OF STATE STRUCTURAL POLICY: MODELS AND TRENDS

**Summary.** The article is devoted to the formation and implementation of state structural policy, which is closely linked to economic growth and development of the economy as a whole. Economic growth must be sustainable and long-lasting, which requires a combination of all types and instruments of structural policy, depending on the time period and level of functioning of the economy. Due to structural changes, low-income countries can bridge the gap and catch up with highly developed countries. This relationship is not absolute, the intensity of structural change can be both a consequence and a cause of economic growth. At the same time, all significant and long periods of rapid economic growth after the Second World War, as a rule, took place against the background of pronounced structural reforms within national economies. Due to which these countries demonstrated «economic miracles». Highlighting the main trends of structural reforms in the world economy is important primarily in terms of developing an effective structural policy in Ukraine. The study used methods of analysis and synthesis, historical and logical, grouping and classification, comparison. The content of structural policy has been clarified by domestic and foreign scholars. It is established that the concepts of structural and industrial policy are either identified or there is no clear demarcation line between them. The tools of vertical, horizontal and matrix structural policy are highlighted. American, Japanese and European models of structural policy on the example of the USA, Japan, Germany, France, Great Britain are considered. The structural policy of these countries is formed as a result of applying an integrated approach to its priority areas and the mechanism of its implementation. It has an internal integrative form, which is manifested in the constant increase in the level of interaction with other areas of economic policy, thus creating a synergistic effect of economic development as a whole. The general tendency of structural changes in the world economy is revealed – growth of a share of sphere of services at preservation of rather stable share of the processing industry. Together, they are seen as drivers of economic growth. Adaptive elements of implementation of world experience in «design» of structural policy of Ukraine are offered.

**Key words:** structural changes, structural policy, models of structural policy, state regulation, economic growth.

**Ходирєва О. О.**

*аспірант кафедри менеджменту інноваційного підприємництва  
та міжнародного бізнесу  
Національного технічного університету  
«Харківський політехнічний інститут»*

**Khodyrieva Oksana**

*Postgraduate Student at the Innovative Entrepreneurship Management  
and International Economic Relations Department  
National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute»*

## ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ФАКТОРАМИ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА НА ЗАСАДАХ СТРАТЕГІЧНОГО КОНТРОЛІНГУ

**Анотація.** У статті окреслено окремі моменти формування системи управління факторами розвитку на засадах стратегічного контролінгу на промисловому підприємстві, що в умовах нестабільного зовнішнього середовища є особливо актуальним. Проаналізовано роботи вчених, які досліджували питання впровадження стратегічного контролінгу та керування факторами розвитку на промисловому підприємстві. Проаналізовано та узагальнено чинники впливу на розвиток промислових підприємств. Уточнено фактори розвитку промислового підприємства, які можуть бути скеровані за допомогою системи стратегічного контролінгу підприємства. Розроблено механізм підвищення ефективності факторів розвитку промислового підприємства за допомогою інструментарію стратегічного контролінгу. Удосконалено алгоритм формування стратегії сталого розвитку промислового підприємства.

**Ключові слова:** контролінг, система управління, стратегічний контролінг, фактори розвитку, економічна ефективність, сталий розвиток.

**Вступ та постановка проблеми.** Складні зовнішні та внутрішні умови діяльності підприємств машинобудування загострюють питання їх ефективного функціонування та розвитку. У зв'язку із цим усе більше уваги в галузі економіки та управління підприємством приділяється контролінгу. Виникнення потреби в контролі в управлінні розвитком промислового підприємства у сучасних економічних умовах України зумовлене нестабільністю зовнішнього середовища, посиленням конкуренції на внутрішньому та зовнішньому ринках, підвищенням рівня ризикованості діяльності, необхідністю постійного моніторингу змін у зовнішньому та внутрішньому середовищі, прогнозування, підвищення ролі планування діяльності підприємства не лише в короткостроковій, а й у довгостроковій перспективі. Саме тому питання вдосконалення та впровадження механізмів управління розвитком промислового підприємства на засадах стратегічного контролінгу набуває особливого значення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання впровадження стратегічного контролінгу, спрямованого на керування факторами розвитку на промисловому підприємстві, виникло у західній економічній науці та з часом отримало свій подальший розвиток і в Україні. Дослідження цієї проблеми представлено у наукових працях зарубіжних учених: Р. Манн, Е. Майєр, П. Хорват, Х. Дитгер, Х. Пік, Д. Хан, О.О. Ананькіної, С.В. Данілочкіної, Н.Г. Данілочкіної, О. Кармінського, С.Г. Фалько, О.О. Жеваги, І.М. Крейдич, Н.Ю. Іванової, Г.К. Ялового, Л.В. Попової, Р.С. Ісакової, Т.О. Головіної, В.Б. Івашкевича, С.М. Скляр та ін.

У вітчизняній науковій літературі це питання висвітлюється у роботах таких учених, як: О.В. Прокопенко, Л.Б. Криворучко, Й.М. Петрович, М.П. Бутко, М.М. Стефаненко, Г.Ф. Азаренко, О.В. Прокопенко, С.Н. Петренко, Г.О. Швиданенко, В.В. Лавриненко, Г.К. Яловий, І.М. Крейдич, О.О. Терещенко, В.Я. Нусінов, О.Г. Дерев'яно,

Л.М. Приходько, І.І. Цигилик, О.І. Мозіль, Н.В. Кірдякіна, І.Б. Стефанюк, М.І. Гладких, М.М. Стефаненко, Л.Ю. Набієва та ін.

**Метою** даної роботи є вдосконалення процесу управління факторами розвитку промислового підприємства в межах системи стратегічного контролінгу, а також уточнення чинників, що впливають на розвиток промислового підприємства.

**Результати дослідження.** Розроблення стратегічної системи контролінгу в межах системи управління промисловим підприємством першочергово включає аналіз і розгляд чинників зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, які істотно впливають на здійснення бізнес-процесів і, як наслідок, на досягнення стратегічних цілей. До чинників навколишнього середовища належать: ринки товарних ресурсів; ключові ресурси; фінансові ринки; бізнес середовище; ринок праці. До чинників внутрішнього середовища відносяться: розмір підприємства; фінансовий стан; система управління; технологія виробництва; вироблена продукція; організаційна структура підприємства; персонал; науково-дослідні роботи.

Кожен чинник внутрішнього середовища є складовою частиною підприємства, яка взаємопов'язана із зовнішнім середовищем, що їх створює.

Під час формування структури стратегічної системи контролю необхідно враховувати вплив кожного з чинників як на стратегічні, так і на оперативні цілі прямо й опосередковано. Незалежно від складу чинників внутрішнього і зовнішнього середовища тісно взаємопов'язані. Кожному має бути надана інформаційна база (вона повинна створити систему збору інформації, аналізу та звітності). У системі стратегічного контролінгу передбачається проаналізувати та врахувати чинники зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства. У разі виявлення взаємозв'язку між отриманими відхиленнями і впливом чинників внутрішнього і зовнішнього середовища він розробляє регуляторні



заходи для зниження негативного впливу факторів і ефективного використання їхнього впливу.

Під час формування структури системи стратегічного контролінгу необхідно оцінювати прямий та непрямий вплив кожного фактору на стратегічні та оперативні цілі підприємства [1, с. 28; 2, с. 131; 3, с. 118; 4, с. 9]. Окрім того, кожен фактор має бути забезпечений аналітичною базою. Зокрема, промислове підприємство для себе має визначати:

- перелік значимих внутрішніх та зовнішніх факторів;
- виявлення залежності між факторами;
- аналіз вірогідного впливу факторів у процесі діяльності;
- аналіз відхилень, що виникають.

У разі виявлення взаємозв'язку між відхиленнями і впливом чинників внутрішнього і зовнішнього середовища здійснюється розроблення регулюючих заходів щодо зниження негативного впливу факторів і ефективного використання їхнього впливу.

Велика кількість чинників потребує їх класифікації та групування. Основні групи чинників, що впливають на розвиток промислових підприємств, наведено на рисунку. Цей перелік не остаточний, оскільки всі промислові підприємства, здійснюючи виробничо-господарську діяльність, постійно відчують вплив чинників різної природи та спрямованості.

Класифікація факторів, що впливають на систему стратегічного контролінгу підприємства та його функціональне забезпечення, залежить не лише від внутрішніх та зовнішніх чинників, а й від об'єктивних, що виникають ззовні і всередині підприємства, та суб'єктивних, що пов'язані з поглядами керівництва підприємства щодо змісту контролінгу та застосування його для реалізації стратегії розвитку підприємства, а для інноваційно активного підприємства – інноваційного розвитку та інновацій-

ної діяльності. Зважаючи на це, відзначимо, що стратегічний контролінг тісно пов'язаний із факторами розвитку промислового підприємства, тому потрібно їх визначити.

Традиційні фактори вимагають відносно незначних інвестицій. Їхній вплив із часом знижується. Значно більше значення для розвитку промислових підприємств мають нові фактори. Для їх реалізації необхідні значні, часто тривалі вкладення капіталу і людських ресурсів. Окрім того, необхідна умова створення нових факторів – це використання висококваліфікованих кадрів і інноваційних технологій [11, с. 13].

Контрольований фактор – це фактор, який може управлятися підприємством і його службами, разом із тим неконтрольований фактор не може підприємством і його службами. Зовнішні фактори зумовлюють середовище підприємства – сукупність чинників, що не піддаються впливу підприємства, однак воно повинно здійснювати свою діяльність з їх урахуванням. Зовнішні фактори середовища, як правило, створюють загрози та обмеження або створюють умови для розвитку.

За результатами досліджень вважаємо, що чинниками розвитку промислового підприємства, які мають вплив на стратегічний контролінг підприємства та його систему, є дві групи:

- загальні чинники, що впливають на розвиток промислових підприємств (стадія розвитку підприємства, сприятливість зовнішнього середовища, загальний потенціал підприємства тощо);
- специфічні чинники, що впливають з особливостей виробничої діяльності та характеристик інноваційного процесу (необхідність необхідного кадрового-потенціалу, матеріально-технічної бази, вибраний сценарій інноваційного розвитку, стадія життєвого циклу інновацій, обмеженість фінансових ресурсів підприємства, кваліфі-



Рис. 1. Основні групи факторів, що впливають на розвиток промислових підприємств

Джерело: складено автором на підставі [5, с. 93; 6, с. 24; 7, с. 75; 8, с. 11; 9, с. 139; 10, с. 52; 11, с. 11]



Рис. 2. Класифікація факторів, що впливають на розвиток промислового підприємства

Джерело: складено автором

кація спеціалістів, ефективність використання всіх видів ресурсів, наявність періодичного аналізу втрат матеріальних ресурсів та часу та ін.).

Пропонуємо авторський підхід до класифікації факторів розвитку, що впливають на розвиток промислового підприємства (рис. 2).

Для того, щоб фактори розвитку в сучасних умовах стали рушійною силою економічного розвитку, необхідно визначити стратегію підприємства. Це означає, що потрібно сформулювати довгострокові управлінські, інвестиційні, науково-технічні цілі підприємства, розробити економічно доцільний механізм реструктуризації

існуючої діяльності промислового підприємства. При цьому структурна перебудова підприємств повинна базуватися на напрямках, що володіють високим потенціалом і сприятливі до різних нововведень. Удосконалення стану розвитку промислового підприємства може бути забезпечене шляхом виконання такої послідовності дій:

- аналіз ефективності підприємства за попередній період або порівняння з аналогічними підприємствами;
- виділення зовнішніх і внутрішніх чинників, що чинять найбільш істотний вплив на ефективність підприємства в аналізованому періоді;
- визначення кількісного впливу чинників на ефективність підприємства;
- знаходження узагальнюючого показника ефективності;
- підведення підсумків із виробленням рекомендацій і пропозицій щодо підвищення ефективності підприємства.

При цьому забезпечення ефективності розвитку промислового підприємства полягає у тому, щоб мінімізувати негативний вплив чинників зовнішнього середовища, визначити, які саме переваги слід створювати і підтримувати для стратегічного розвитку, оскільки саме вони визначають ринкові позиції підприємства в конкурентному середовищі.

Усі чинники знаходяться у тісній взаємодії, але для мети аналізу і вивчення їхнього впливу на промислове підприємство необхідно розглядати кожен фактор окремо. Для цього застосовуються різні методи і прийоми: індексний метод, метод підстановки, кореляційний і регресійний аналіз та ін. Дослідження характеру і ступеня впливу кожного чинника на рівень і динаміку розвитку підприємства дає змогу розкрити резерви виробництва, підвищити його результативність і конкурентоспроможність. Безперервний моніто-

ринг оцінки ефективності розвитку підприємства дає змогу завчасно реагувати системі стратегічного контролінгу і тим самим постійно вдосконалювати механізм. У цілому механізм підвищення ефективності факторів розвитку промислового підприємства за допомогою інструментарію стратегічного контролінгу представлений на рис. 3.

Пропонуємо застосовувати розроблений алгоритм формування стратегії сталого розвитку промислового підприємства. Він включає на вході два ключові фактори: зовнішнє середовище і внутрішнє середовище (рис. 4). Оскільки на зовнішнє середовище підприємство безпосередньо впливати не може, то стратегію сталого розвитку можна формувати тільки через внутрішнє середовище. Але при цьому в процесі бере участь, функціонує та враховується зовнішнє середовище. Стратегічний аналіз передбачає діагностику внутрішнього і зовнішнього середовища. Ретельне вивчення й оцінка зовнішнього середовища дають змогу визначити можливості і загрози. У центрі процесу аналізу повинні знаходитися потенціал ринку і доступність ресурсів. Завдяки постійному замкненому циклу стратегічного контролінгу з'являється можливість розроблення та впровадження на підприємстві ефективної стратегії розвитку.

Стратегічний аналіз як складова частина стратегії розвитку в системі стратегічного контролінгу відображає стан взаємозв'язків чинників зовнішнього середовища і виробничо-економічного потенціалу підприємства, фактичний стан підприємства, його сильні і слабкі боки, виявлення умов його успішного розвитку. Через це на даному етапі створюється необхідна інформаційна база, що дає змогу найбільш результативно провести процес вибору стратегічних альтернатив.

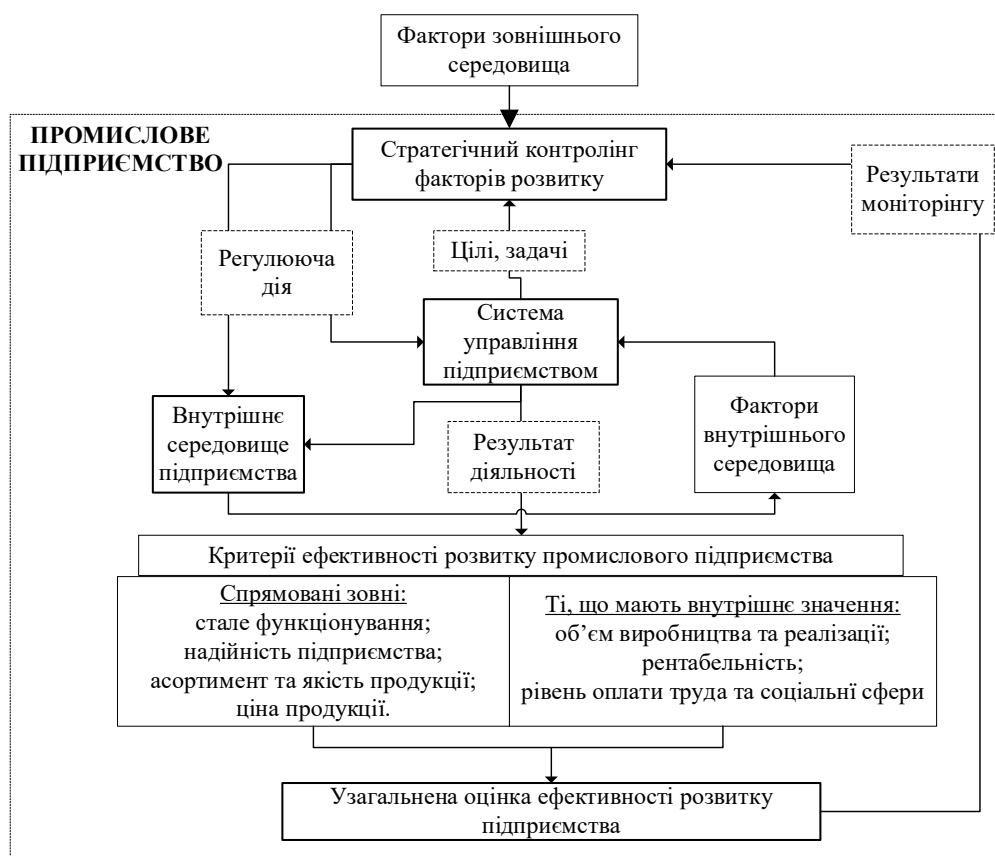


Рис. 3. Механізм підвищення ефективності факторів розвитку промислового підприємства

Джерело: розроблено автором



Рис. 4. Алгоритм формування стратегії розвитку промислового підприємства

Джерело: розроблено автором

**Висновки.** Таким чином, у статті узагальнено основні групи чинників, що впливають на розвиток промислових підприємств. Запропоновано авторську класифікацію факторів розвитку промислового підприємства. Розроблено механізм підвищення ефективності факторів розвитку промислового підприємства за допомогою інструментарію стратегічного контролінгу. Удосконалено алгоритм формування стратегії сталого розвитку промислового підприємства.

Перевагами представленої авторської методики є те, що вона є універсальною в застосуванні, ґрунтується на

системному і комплексному підході, дає змогу врахувати не лише кількісні, а й якісні показники, отримати відомості про стан основних структурних складників підприємства, а також оцінити поточний стан підприємства у цілому. Відмінними рисами даної методики можна вважати багатогранність, інтегрованість оцінки стану потенціалу підприємства, можливість виявлення проблемних зон діяльності підприємства, розроблення рекомендацій щодо вдосконалення окремих структурних складників, прогнозування пріоритетних напрямів розвитку.

#### Список використаних джерел:

1. Прокопенко О.В., Криворучко Л.Б. Економічна суть контролінгу, його місце в системі управління підприємством. *Вісник СумДУ. Серія «Економіка»*. 2011. № 4. С. 27–34.
2. Петрович Й.М., Панас Я.В. Еволюція контролінгу в сучасній теорії та практиці управління вітчизняними підприємствами. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2013. № 1. С. 129–137.

3. Бутко М.П. Організація системи контролінгу на підприємствах України. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2014. № 6. С. 116–118.
4. Басюк Т.П. Система моніторингу як складова інвестиційного контролінгу. *Економіка, фінанси, право*. 2004. № 2. С. 7–12.
5. Контролінг в бізнесі / А.М. Карминский и др. Москва : Финансы и статистика, 2003. 250 с.
6. Стефаненко М.М. Ідентифікація функції контролінгу у сфері управління. *Економіка та держава*. 2007. № 3. С. 24–26.
7. Азаренков Г.Ф., Зима О.Г., Писарчук О.В. Возможности контролінгу в системі управління інноваційним розвитком. *Проблеми економіки*. 2010. № 4. С. 74–78.
8. Дзьоба В.Б. Роль контролінгу в системі менеджменту підприємства. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2012. № 739. С. 10–15.
9. Кузенко Т.Б., Полтініна О.П. Концептуальні основи використання контролінгу в управлінні фінансовою безпекою підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2011. № 7. С. 139–147.
10. Філіпенко А.С. Цивілізаційні виміри економічного розвитку. Київ : Знання України, 2002. 190 с.
11. Івашина О.Ф. Економічний розвиток: інституціональний погляд. *Економіка. Фінанси. Право*. 2009. № 2. С. 11–14.
12. Майєр Дж.М., Раух Дж.Е., Філіпенко А.С. Основні проблеми економіки розвитку. Київ : Либідь, 2003. 688 с.

#### References:

1. Prokopenko O.V., Kryvoruchko L.B. (2011) Ekonomichna sutj kontrolinghu, jogho misce v systemi upravlinnja pidpryjemstvom [The economic essence of controlling, its place in the enterprise management system]. *Visnyk SumDU. Serija «Ekonomika»*, no. 4, pp. 27–34.
2. Petrovych J.M., Panas Ja.V. (2013) Evoljucija kontrolinghu v suchasnij teoriji ta praktyci upravlinnja vitchyznjanymy pidpryjemstvamy [The evolution of controlling in the modern theory and practice of management of domestic enterprises]. *Marketingh i menedzhment innovacij*, no. 1, pp. 129–137.
3. Butko M.P. (2014) Orghanizacija systemy kontrolinghu na pidpryjemstvakh Ukrajinjy [Organization of the controlling system at the enterprises of Ukraine]. *Naukovyj visnykh Khersonsjkogho derzhavnogho universytetu*, no. 6, pp. 116–118.
4. Basjuk T.P. (2004) Systema monitorynghu jak skladova investycijnogho kontrolinghu [Monitoring system as a component of investment controlling]. *Ekonomika, finansy, pravo*, no. 2, pp. 7–12.
5. Karmynskij A.M., Olenev N.P., Prymak A.G., Faljko S.G. (2003) *Kontrolljng v byznese* [Controlling in business]. Moscow: «Fynansy y statystyka». (in Russian)
6. Stefanenko M.M. (2007) Identyfikacija funkciji kontrolinghu v sferi upravlinnja [Identification of the controlling function in the field of management]. *Ekonomika ta derzhava*, no. 3, pp. 24–26.
7. Azarenkov G.F., Zyma O.G., Pysarchuk O.V. (2010) Mozhlyvosti kontrolinghu v systemi upravlinnja innovacijnym rozvytkom [Possibilities of controlling in the management system of innovative development]. *Problemy ekonomiky*, no. 4, pp. 74–78.
8. Dzjoba V.B. (2012) Rolj kontrolinghu v systemi menedzhmentu pidpryjemstva [The role of controlling in the enterprise management system]. *Visnyk Nacionaljnogho universytetu «Ljvivsjka politehnika»*, no. 739, pp. 10–15.
9. Kuzenko T.B., Poltinina O.P. (2011) Konceptualjni osnovy vykorystannja kontrolinghu v upravlinni finansovoju bezpekoju pidpryjemstva [Conceptual bases of using controlling in management of financial safety of the enterprise]. *Aktualjni problemy ekonomiky*, no. 7, pp. 139–147.
10. Filipenko A.S. (2002) *Cyvilizacijni vymiry ekonomichnogho rozvytku* [Civilizational dimensions of economic development]. Kyiv: Znannja Ukrajinjy. (in Ukrainian)
11. Ivashyna O.F. (2009) Ekonomichnyj rozvytok: instytucionaljnij pohljad [Economic development: an institutional view]. *Ekonomika. Finansy. Pravo*, no. 2, pp. 11–14.
12. Majjer Dzh.M., Raukh Dzh.E., Filipenko A.S. (2003) *Osnovni problemy ekonomiky rozvytku* [The main problems of development economics]. Kyiv: Lybidj. (in Ukrainian)

#### ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФАКТОРАМИ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО КОНТРОЛЛИНГА

**Аннотация.** В статье обозначены моменты формирования системы управления факторами развития на основе стратегического контроллинга на промышленном предприятии, которая в условиях нестабильной внешней среды является особенно актуальной. Проанализированы работы ученых, исследовавших вопросы внедрения стратегического контроллинга и управления факторами развития на промышленном предприятии. Проанализированы и обобщены факторы, влияющие на деятельность промышленных предприятий. Определены факторы развития промышленного предприятия, которые могут быть скорректированы с помощью системы стратегического контроллинга предприятия. Разработан механизм повышения эффективности факторов развития промышленного предприятия с помощью инструментария стратегического контроллинга. Усовершенствован алгоритм формирования стратегии устойчивого развития промышленного предприятия.

**Ключевые слова:** контроллинг, система управления, стратегический контроллинг, факторы развития, экономическая эффективность, устойчивое развитие.

## THEORETICAL ASPECTS OF FORMATION OF THE FACTOR MANAGEMENT SYSTEM OF INDUSTRIAL ENTERPRISE DEVELOPMENT ON THE BASIS OF STRATEGIC CONTROL

**Summary.** The article outlines some aspects of the formation of the management system of development factors on the basis of strategic controlling at an industrial enterprise. The emergence of the need to control the management of industrial development in the current economic conditions of Ukraine is due to the instability of the external environment, increased competition in domestic and foreign markets, increased risk, the need for constant monitoring of changes in external and internal environment, forecasting, increasing the role of planning the activities of the enterprise not only in the short term but also in the long run. The works of scientists who studied the implementation of strategic controlling and management of development factors in an industrial enterprise are analyzed. The system of strategic controlling provides for the analysis and consideration of factors of the external and internal environment of the enterprise, so the article analyzes and summarizes the factors influencing the development of industrial enterprises. It is determined that all industrial enterprises, carrying out production and economic activities, constantly feel the influence of factors of different nature and direction. The author's approach to the classification of factors of development is offered. The factors of development of the industrial enterprise which can be directed by means of system of strategic controlling of the enterprise are defined. The mechanism of increase of efficiency of factors of development of the industrial enterprise which by means of continuous monitoring of an estimation of efficiency of development of the enterprise allows to react in advance to system of strategic controlling and by that constantly to improve the mechanism is developed. The algorithm for forming a strategy for sustainable development of an industrial enterprise has been improved, where due to the constant closed cycle of strategic controlling there is an opportunity to develop and implement an effective development strategy at the enterprise. The advantages of the presented author's method are that it is universal in application, based on a systematic and integrated approach, allows to take into account not only quantitative but also qualitative indicators, obtain information about the main structural components of the enterprise and assess the current state of the enterprise as a whole.

**Key words:** controlling, management system, strategic controlling, development factors, economic efficiency, sustainable development.

УДК 338.242-027.5.1.3-1

DOI: <https://doi.org/10.32782/2413-9971/2021-37-15>

**Чепелюк М. І.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри міжнародних економічних відносин  
Харківського національного економічного університету  
імені Семена Кузнеця*

**Chepeliuk Marharyta**

*PhD of Economics,  
Associate Professor of International Economic Relations Department  
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics*

## НОВИЙ ПОГЛЯД НА СТРАТЕГІЮ УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ В ПЕРІОД КРИЗИ

**Анотація.** Пандемія посилила соціальну функцію цифрових технологій і сервісів. Виключно завдяки цифровим технологіям став можливий масовий перехід на віддалений формат праці в найбільш важкий період пандемії. У всьому світі, змінюється філософія офісної роботи, відбувається перехід на постійну і умовно-постійну віддалену роботу. Так, Міністерство транспорту Канади планує перейти до дистанційної зайнятості як основної моделі працевлаштування своїх співробітників. У найближчому майбутньому режим дистанційної зайнятості збережеться для більшості з 6000 працівників відомства. У Китаї масштабне використання цифрових робочих додатків від WeChat, Tencent і Ding почалося в кінці січня 2020 р., коли почали діяти заходи щодо ізоляції. У Швейцарії COVID-19 Remote Work and Study Resources надає безкоштовні ресурси для віддаленої роботи та дистанційного навчання. Відеоконференції Zoom та Google Meet, віддалені робочі місця і нові соціальні платформи пускають у хід дистанційну роботу майже відразу, і ця тенденція, ймовірно, збережеться після скасування карантину. Технології можуть зіграти вирішальну роль у створенні нових джерел зростання, підвищення продуктивності та наданні допомоги працівникам і підприємствам в переході і адаптації до нового світу. Важливо використовувати переваги технології та сформувати нові навички та знання, без яких подальша робота буде неможлива.

**Ключові слова:** знання, діджиталізація знань, цифровізація, компетентність персоналу, рескілінг, стратегія управління знаннями.

**Вступ та постановка проблеми.** Початок світової кризи, пандемія COVID-19, закриття кордонів, масове безробіття, переорієнтація на нові напрямки стратегічного розвитку, збільшення соціальних програм, підтверджують актуальність і необхідність розуміння ролі стратегії управління знаннями, інтелектуального потен-

ціалу організації знань, управління розвитком людського потенціалу.

Карантин поставив технології безпосередньо на передній план зайнятості, споживання, постачання, взаємодії, доставки і власне став основним в забезпеченні потреб життєдіяльності. Технології широко використовуються для

боротьби з пандемією, від прогнозування і моделювання спалахів до відстеження контактів, проведеного спільнотами. Відеоконференції, віддалені робочі місця і нові соціальні платформи пускають у хід дистанційну роботу майже відразу, і ця тенденція, ймовірно, збережеться після скасування карантину. Перехід на цифрові канали в сфері послуг – від навчання в режимі онлайн, безготівкових переказів, екстреної допомоги для підтримки хворих – зайняв центральне місце серед заходів країн. Потреба безконтактних платежів прискорює перехід від готівкових платежів до цифрових, а оцифровка бізнес-моделей і ланцюжків поставок змінює форму торгівлі та доставки. Технології можуть зіграти вирішальну роль у створенні нових джерел зростання, підвищення продуктивності та наданні допомоги працівникам і підприємствам в переході і адаптації до «нового» світу. Важливо використовувати переваги технології та сформувати нові навички та знання, без яких подальша робота буде неможлива.

Роботодавці відчували брак навичок у співробітників та неможливість управлінців швидко зреагувати на умови, що різко змінилися. Працівники різних галузей повинні були адаптуватися до мінливих умов, а підприємства повинні навчитися пристосовувати цих працівників до нових ролей і видів діяльності. Ця динаміка стосується не тільки віддаленої роботи, або ролі автоматизації і штучного інтелекту. Йдеться про те, як лідери можуть переорієнтувати і підвищити кваліфікацію співробітників для створення нових бізнес-моделей в епоху пандемії.

Також стала очевидно гостра необхідність адаптації та реформування системи освіти і підготовки кадрів, щоб скоротити невідповідності навичок для високотехнологічних робочих місць.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Провідні міжнародні організації та установи такі як Міжнародна організація праці, Світовий економічний форум, Євразійський інститут конкуренто-спроможності, провідних консалтингових компаній такі як Deloitte Touche Tohmatsu Limited, McKinsey & Company, Gartner, Strategy Partners спрямували свою увагу на визначення основних тенденцій, аналізу основних причинно-наслідкових зв'язків глобальної зміни ринку праці та економічної взаємодії в цілому. Проте такі дослідження носять масштабний характер, а для подолання кризи та подальшого ефективного розвитку підприємств необхідно приділити увагу виокремленню основних шляхів розвитку знань та компетентностей персоналу підприємств, що обумовлює **мету цього дослідження**.

**Результати дослідження.** Під впливом пандемії багато тенденцій світової економіки, що намітилися раніше, продовжують наростати. Особливо це стосується розвитку цифрової економіки на тлі збільшення частоти використання цифрових технологій, в тому числі з метою віддаленої роботи та дистанційного навчання. Дистанційна робота набирала обертів ще до кризи, але пандемія показала, що дистанційна робота залишиться надовго, а деякі компанії зовсім перейдуть на віддалену форму роботи. У міру того, як бізнес розглядає можливість повернення на робочі місця, з'явиться новий набір навичок.

Форми навчання змінилися таким чином, що віддалена форма роботи сприятиме навчанню новим навичкам співробітників, де б вони не знаходилися. COVID-19 прискорив впровадження повністю оцифрованих підходів для відтворення кращих результатів індивідуального навчання за допомогою живого відео і соціального обміну. Ця трансформація дозволяє масштабувати навчання більш економічним способом і забезпечує більшу персоналізацію для учнів та ефективність. Таким чином, організації

зіштовхнулись з необхідністю створення нових знань, навичок та швидкого рескілінгу співробітників.

В. Бурр у розробленій ним концепції стійких конкурентних переваг акцентує увагу на тому, що основними умовами, які дозволяють підприємству створювати знання організації є [3]:

- наявна на підприємстві певна база знань;
- можливість нагромадження імпліцитних і експліцитних знань, ініціюючи тим самим колективні процеси навчання;

- кодифікація накопиченого досвіду у вигляді формальних процедур або технологій і його закріплення в певних і розмежованих областях і функціях підприємства.

Вони базуються на імпліцитному й експліцитному знанні, що було придбано при вирішенні певних проблем і ситуацій у минулому. Це знання може бути використано підприємством у майбутньому для більш-менш подібних (але не ідентичних) проблем і ситуацій, щоб швидко відреагувати й адаптуватися до проблеми, що відповідає властивостям мобільності та гнучкості. Для гнучкої адаптації до проблем і зовнішніх ситуацій характерно збалансоване співвідношення між новизною події й минулим досвідом.

Знання являє собою цінний ресурс для підприємства лише тоді, коли воно може внести свій внесок у досягнення мети. Саме цей контекст підкреслював Р. Аккоф [3], пов'язуючи знання з «ефективністю, з якою індивід може використовувати способи дій для досягнення мети». У такому розумінні знання розглядається як інструмент успішної реалізації змін – «створювати нове знання, поширювати його по всій організації й втілювати в продукції, послугах, системах».

Г.Б. Клейнер в системно-інтеграційній теорії підприємства визнає роль знання для підприємства як: безпосередній продукт діяльності; предмет безпосереднього споживання; виробничий ресурс, що використовується в процесі виробництва продукції; предмет розподілу та/або ринкових трансакцій; інструмент управління; засіб збереження та консолідації. Джерелами формування знань підприємства є ринок знань, що знаходиться у зовнішньому середовищі підприємства, знання нових робітників та консультантів, що володіють ними, а також вивчення продукції інших підприємств-конкурентів. При цьому автор концепції наголошує, що для формування нового типу підприємства зміни повинні проходити в концептуальному баченні предмета стратегічного управління. В економіці знань основним носієм знань підприємства є не праця як соціальне явище, а окрема людина або група людей носіїв специфічного невід'ємного знання: «виграють ті підприємства на чиему боці кращі розробники стратегій створення, накопичення та використання знань та кращі виконавці цих стратегій» [3].

А. П. Наливайко називає таке явище «культурою стратегічного мислення». Відсутність інструментарію стратегічного мислення є основною вадою, «що стримують реформаторські процеси в Україні, значною мірою обумовлене нерозвиненістю наукових досліджень у галузі стратегічного менеджменту, певною неадекватністю освітньо-професійною підготовкою економістів та управлінців потребам національної економіки» [3].

Термін «управління знаннями підприємства» був введений американським консультантом у галузі менеджменту К. Вінгом [3] та вперше використаний ним в 1986 р. під час виступу на науковій конференції у Швейцарії. Учений запропонував визначення поняття «управління знаннями» як систематичне формування, оновлення та застосування знань з метою максимізації ефективності

підприємства. З того часу «управління знаннями» входить в практику діяльності підприємств як принципово новий вид управлінської діяльності та нова функція управління, що обумовлює необхідність дослідження процесів управління знаннями [3].

У цьому аспекті Г. Хемел і К. Прахалад [3] пропонували починати дослідження процесів управління знаннями підприємства з питань: що таке знання; які типи знань існують; як вони здобуваються та зберігаються; які існують методи управління знаннями; яка роль знань при створенні стійкої конкурентної переваги. Відповіді на ці питання дає співвідношення моделі елементів компетенцій «дані – інформація – знання – досвід» з моделлю стадій створення компетенцій «усвідомлення, засвоєння і перехід на більш високий рівень». Дані – це «представлені у формалізованому вигляді нормативи, відомості, повідомлення, що використовуються в процесі управління, введення господарської діяльності» [3] та є «об'єктом збору, зберігання та переробки інформації» [3].

Знання є поняттям більш глибоким та широким, ніж дані або інформація. Зміст поняття «знання» представляє комбінацію досвіду, цінностей, контекстної інформації, експертних оцінок, що дає загальні рамки для оцінок та інкорпорування нового досвіду та інформації. Як інформація виникає з даних, так і знання виникають з інформації шляхом порівняння, встановлення зв'язку, оцінки, визначення галузі застосування.

Честер Барнард підкреслював роль керівників у створенні системи знань організації. Управління розглядалося ним як процес, пов'язаний з безперервним продукуванням цінностей, переконань і ідей, і особливе значення надавалося «поведінковому» знанню – результату нелогічного мислення. Роль наукового, логічного знання не скасовувалася, але саме неформалізоване знання могло привести до «балансу інтересів» працівників підприємства й створити систему розумного співробітництва. Ч. Барнард наголошував, що зміст процесу управління – відчуття організації як єдиного цілого й оцінка ситуації навколо неї. Це перевершує можливості ірраціональних методів, які спираються на інтелект.

Значний вплив на формування методології дослідження процесів управління знаннями оказав М. Бойсот [3]. Фази розповсюдження знань за М. Бойсотом – сканування, створення, кодифікація, дифузія, абсорбція. Вивчаючи зовнішнє середовище, функціональну структуру ринку, підприємство проводить збір і обробку інформації для чого здійснюються процеси аналітики, діагностики,

моніторингу. Однак, проведені дослідження приносять результат тільки в тому випадку, коли одночасно відбувається вивчення можливостей самого підприємства. Зіставлення результатів цих двох напрямків досліджень відображується у «когнітивній карті». Це відповідає фазі сканування інформації згідно циклу М. Бойсота. На цій фазі підприємство, «скануючи» зовнішнє й внутрішнє середовище переробляє інформацію шляхом селекції, упорядкування й оформлення. У такий спосіб підприємство накопичує знання, що забезпечують прийняття та реалізацію стратегічного вибору.

Для пояснення процесу управління інноваціями та знаннями І. Нонака й Х. Такеучі [3] запропонували «нову теорію створення знання організацією», де стверджували: «Створення знання організацією засновано на неформалізованому знанні індивідуумів. Організація повинна мобілізувати неформалізоване знання, уже створене на індивідуальному рівні. Це мобілізоване знання розвивається організаційними методами». Даний процес автори теорії назвали «спіраллю створення знання» – починаючи з індивідуального рівня, і при розширенні взаємодії проходить рівні секції, відділу, сектору й організації. Нова організаційна структура, що відповідає створенню знань на підприємстві – «гіпертекст-організацію» заснована на процесі управління «із центру – нагору – вниз», де в центрі подій перебувають менеджери середньої ланки. Саме менеджери середньої ланки є «провідниками ідей між відірваними від реальності керівниками вищої ланки, що часом висувують ідеалістичні концепції, й приземленою, рутинною діяльністю рядових співробітників, які ці концепції повинні реалізовувати». Працювати зі знаннями індивідуумів, поширювати й використовувати його в межах компанії допомагає створення тимчасових (на строк від декількох місяців до року) команд, у яких люди колективно працюють над одним завданням і вільно обмінюються ідеями.

І. Нонака й Х. Такеучі [3] запропонували «нову теорію створення знання підприємства на ринку, визначену інноваційним характером сформованих ресурсів організації». Її епістемологічний аспект полягав у виділенні неформалізованого й формалізованого знання, їх взаємодії, а онтологічний – у рівнях створення знання (індивідуальний, груповий, організаційний і міжорганізаційний). Сутність теорії полягає в описі спірального розвитку процесу створення організаційного знання. Взаємодія формалізованого й неформалізованого знання створює певні форми трансформації знання:

Таблиця 1

Процеси переробки інформації в знання

Процес переробки інформації в знання	Структура процесу	Опис процесу
Селекція інформації	Збір інформації	Процес цілеспрямованого витягу інформації про предметну область, у ролі якої може виступати процес, об'єкт, явище й т.д.
	Ідентифікація інформації	Співвіднесення зібраної інформації з визначеними критеріями, ознаками
	Моніторинг інформації	Процес безперервного виявлення та відстеження сигналів із внутрішнього й зовнішнього середовища
Оцінка інформації	Перевірка характеристик вірогідності	Розкладання на складові й дослідження зібраної інформації шляхом визначення її цінності, вірогідності, надійності
Упорядкування інформації	Обробка інформації	Підготовка інформації до структурування й оформлення шляхом перевірки на доцільність, законність, вірогідність
	Структурування інформації	Визначення внутрішнього устрою відібраної інформації, встановлення взаємозв'язків
Оформлення інформації	Подання й зберігання інформації	Вибір формату, носія, візуальних прийомів подання й зберігання інформації



– соціалізація, як правило, починається зі створення поля взаємодії. Це поле сприяє поширенню досвіду й інтелектуальних моделей співробітників. Результат соціалізації – «дружнє знання» – загальні інтелектуальні моделі й технічні навички;

– екстерналізація «ініціюється діалогом або колективним міркуванням, що відбувається з використанням відповідних метафор або аналогій, які допомагають членам команди виразити своє неформалізоване знання, оскільки в протилежному разі його створення було б пов'язане зі значними труднощами». Її результат – концептуальне знання;

– комбінація визначена «утворенням зв'язків» між тільки що створеним і вже існуючим знанням, що не належить іншим структурам організації. Таким чином, за допомогою комбінації створюється новий продукт, послуга або система управління;

– інтерналізація «стимулюється навчанням» на практиці. Інтерналізація створює операційне знання про управління проектами, виробничий процес, використання нового продукту й здійснення політичної лінії.

При цьому І. Нонака й Х. Такеучі підкресливали, що організація сама по собі знання створювати не в змозі. «Створення знання організацією засновано на неформалізованому знанні індивідуумів. Організація повинна мобілізувати неформалізоване знання, уже створене на індивідуальному рівні. Це мобілізоване знання розвивається організаційними методами з використанням чотирьох способів трансформації й кристалізується на більш високому онтологічному рівні» [3]. Даний процес автори теорії назвали «спіраллю знання». Він характеризується розширенням взаємодії неформалізованого й формалізованого знання з кожним переходом на більш високий онтологічний рівень. П'ятифазна модель процесу створення знання організацією за Нонака-Такеучі складається з п'яти етапів:

- 1 – поширення неформалізованого знання;
- 2 – створення концепції;
- 3 – перевірка концепції;
- 4 – побудова архетипу;
- 5 – перехід знання на інший рівень

Таким чином, організаційне знання створюється по спіралі, починаючи з індивідуального рівня, і при розширенні взаємодії проходить рівні секції, відділу, сектору й організації. При цьому І. Нонака й Х. Такеучі представили нову організаційну структуру – гіпертекст-організацію. Модель організації заснована на процесі управління «із центру – нагору – вниз», де в центрі подій перебувають менеджери середньої ланки.

Аналізуючи доповідь The Future of Jobs 2020, випущеному Світовим економічним форумом і партнерами дослідження – Євразійським інститутом конкурентоспроможності та консалтинговою компанією Strategy Partners, до 2025 року 43% роботодавців мають намір скоротити число робочих місць, 41% планують розширити використання підрядників для виконання спеціалізованих робіт, і тільки 34% будуть розширювати штат. Впровадження нових технологій призведе до зміни бізнес-задач, робочих місць і затребуваних професійних навичок, при цьому для 40% працівників буде потрібно перекваліфікація [1].

Поточна ситуація з пандемією COVID-19 і цифрові технології створили для працівників ситуацію «подвійного руйнування». За оцінкою компаній технологічні трансформації в компаніях приведуть і до зміни бізнес-задач, структури робочих місць і професійних навичок до 2025 року. Вже сьогодні завдяки впровадженню нових технологій 43% опитаних підприємств планують скоротити число активних вакансій.

Впровадження нових технологій, зміна розподілу праці між людьми і машинами приведуть до того, що з ринку праці будуть витіснені 85 мільйонів робочих місць, а на зміну їм прийдуть 97 мільйонів нових. На думку роботодавців вони будуть більш адаптовані до нових технологічних реалій в частині взаємодії між людьми, машинами і алгоритмами. Незважаючи на те, що кількість створених нових робочих місць за оцінками перевищить кількість скорочених, темпи приросту сповільняться.

Нові вимоги в частині актуальних професійних навичок створюють значний розрив між поточним і очікуваним рівнем кваліфікації працівників. Одним з найбільш затребуваних навичок стануть критичне мислення та здатність до аналізу, вміння вирішувати проблеми, навички самоорганізації, здатність до активного навчання, психологічна стійкість, стресостійкість та гнучкість.

Показники зайнятості в США (рис. 1) показують, що рівень безробіття зріс з 3,5% у лютому 2020 року до піку – 14,7% у квітні 2020 року. Рівень безробіття в США зараз знизився і дорівнює близько 10%. Так, під час світової фінансової кризи в 2009 р. рівень безробіття в США зріс з 4,7% у грудні 2007 р. до майже 10% до червня 2009 р. За два місяці пандемія COVID-19 знищила більше робочих місць, ніж за два роки Велика рецесія. Оскільки США було знято обмеження на фізичне пересування людей, деякі працівники були відкликани на роботу, інші перейшли в категорію безробітних [1].

За даними LinkedIn можна відстежувати зміни у ставках найму для семи ключових економік – Австралії, Китаю, Франції, Італії, Сінгапуру, Великобританії та США Згідно звіту, у Китаї кількість найманих працівників у кінці лютого 2020 р. знизилася до -47% у річному обчисленні [7]. У Франції та Італії скорочення було більш вираженим і сягнуло -70% та -64,5% відповідно до середини квітня 2020 р. До цих низьких показників підійшли й Великобританія і Австралія, де скорочення досягли -40%. З того часу обсяги найму працівників поступово відновлюються, і більшість із семи ключових економік, для яких проаналізовано ці показники, мають тенденцію до зміни на 0% у річному обчисленні. До 1 липня 2020 р. в Китаї, Франції та США спостерігалось найбільше відновлення порівняльних показників найму – -6% або -7%. На кінець вересня 2020 р. країнами з найвищим відновленням найму були Китай (22%), Бразилія (13%), Сінгапур (8%) та Франція (5%). Здається, що в цих економіках найм наразі компенсує місяці, в які не був залучений новий персонал, що свідчить про деяку стабілізацію ринку праці.

Окрім переміщення на ринку праці [6], роботодавці готові пришвидшити процеси автоматизації та збільшити робоче навантаження, підвищуючи можливість відновлення працевлаштування. Серед опитаних керівників підприємств 55% прагнуть змінити склад свого ланцюжка створення вартості, 43% – запровадити подальшу автоматизацію та тим самим скоротити кількість поточної робочої сили, 34% – розширити штат в результаті більш глибокої технологічної інтеграції, 41% – розширити використання підрядників для виконання спеціалізованих робіт.

На сьогоднішній день значуще число керівників підприємств розуміє, що перекваліфікація працівників є ефективною з точки зору витрат і дає високу віддачу не тільки для підприємств, але і для суспільства в цілому. Компанії сподіваються, що таким чином вдасться зберегти і перерозподілити майже 50% працівників у результаті розширення технологій та автоматизації.

В результаті рецесії COVID-19 повсякденна цифровізація стрибнула вперед, з широкомасштабним переходом до віддаленої роботи та електронної комерції, що спричи-



Рис. 1. Рівень безробіття у США за період 1967–2020 рр.

Джерело: сформовано на основі [1]

нило перехід на режим «роботи з дому» та новий ринок для віддаленої роботи. Однак це також спричинило значні проблеми з добробутом, оскільки працівники намагалися адаптуватися до нових способів роботи протягом короткого періоду часу. У контексті COVID-19 працівники були розділені на три категорії: 1) «основні працівники», такі як персонал доставки, доглядачі та медичні працівники, працівники харчових магазинів, сільськогосподарські працівники та виробники медичних товарів; 2) «віддалені працівники», які можуть працювати віддалено і, ймовірно, збережуть свою роботу; 3) «переміщені працівники», які були переміщені з роботи в короткостроковій перспективі та потенційно в майбутньому, і які непропорційно потрапляють до секторів, які найбільш негативно постраждали від пандемії – сфера гостинності, роздрібна торгівля, сфера послуг, а також подорожі та туризм. Усі три типи робітників стикаються з густою зміною робочої практики, яка зараз вимагає нових типів стійкості та тягне за собою порядок перекваліфікації або підвищення кваліфікації.

Дані керівників відділу кадрів, які проводили опитування Форуму про майбутнє робочих місць 2020, вказують на те, що в середньому 44% працівників можуть працювати віддалено під час кризи COVID-19, тоді як 24% працівників не можуть виконувати свою поточну роль. Ця оцінка вказує на прагнення розширити доступність віддаленої роботи. Поточна теоретична частка робочих місць, які можна виконувати віддалено в будь-якій економіці, становить приблизно 38% робочих місць у країнах з висо-

ким рівнем доходу, 25% у країнах із високим та середнім рівнем доходу, 17% у країнах з низьким та середнім рівнем доходу та 13% у економіці з низьким рівнем доходу.

**Висновки.** Таким чином, навчання і професійний розвиток в умовах пандемії набули більшого значення, ніж просто придбанням технічних навичок. Такі навички постійно змінюються, у міру розвитку технологій. Сьогодні мова йде про розвиток здібностей, необхідних для адаптації і процвітання в швидко мінливих робочих умовах. Тому важливо забезпечити співробітників навичками моніторингу актуальної інформації, застосування накопичених знань, а також умінням працювати в різних командах.

Нові вимоги в частині актуальних навичок створять значний розрив між поточним і очікуваним рівнем кваліфікації працівників. Одними з найбільш затребуваних навичок стануть: критичне мислення та здатність до аналізу; вміння вирішувати проблеми; навички самоорганізації; здатність до активного навчання; стресостійкість та гнучкість.

Окрім цього, поточна криза представляє унікальну можливість для підприємств, які зможуть подолати своє традиційне ставлення до людини і технологій як до окремих складових, поєднати їхні можливості задля синергії. Цей підхід допоможе підприємствам визначити новий шлях інноваційного розвитку в найближчому майбутньому. Ця криза допомагає керівникам побачити, що може статися, якщо вони не запропонують дієвої моделі взаємодії людини і технологій та не перетворять свої компанії на справжні соціальні підприємства.

#### Список використаних джерел:

1. World Economic Forum The Future of Jobs 2020. URL: [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_Future\\_of\\_Jobs\\_2020.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_Future_of_Jobs_2020.pdf) (дата звернення: 01.02.2021).
2. Міжнародне дослідження фірми Deloitte «2020 Human Capital Trends». URL: <https://www2.deloitte.com/ua/uk/pages/about-deloitte/press-releases/gx-2020-global-human-capital-trends-report.html> (дата звернення: 09.02.2021).
3. Корпоративна культура: міжнародний та трансформаційний аспекти : монографія. Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2018. С. 242.
4. Статистичне дослідження Owl Labs «Global State of Remote Work», 2018. URL: <https://www.owllabs.com/state-of-remote-work/2018>. (дата звернення: 19.02.2021).
5. Sondergaard P. Did Digital Die? / The Sondergaard Group. 2019. URL: <https://www.sondergaardgroup.com/post/did-digital-die> (дата звернення: 06.02.2021).
6. Офіційний сайт Міжнародної організації праці. URL: <https://www.ilo.org/global/lang--en/index.htm> (дата звернення: 06.02.2021).
7. Статистична база LinkedIn Economic Graph. URL: <https://economicgraph.linkedin.com/about> (дата звернення: 06.02.2021).
8. Колот А., Герасименко О. Сфера праці в умовах глобальної соціоекономічної реальності 2020: виклики для України. URL: <http://library.fes.de/pdf-files/bueros/ukraine/16344.pdf> (дата звернення: 06.02.2021).
9. Офіційний сайт Інституту Геллапа. URL: <https://www.gallup.com/home.aspx> (дата звернення: 06.02.2021).

#### References:

1. World Economic Forum (2020) The Future of Jobs 2020. Available at: [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_Future\\_of\\_Jobs\\_2020.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_Future_of_Jobs_2020.pdf) (accessed 1 February 2021).
2. Deloitte. (2020) International research «2020 Human Capital Trends». Available at: <https://www2.deloitte.com/ua/uk/pages/about-deloitte/press-releases/gx-2020-global-human-capital-trends-report.html> (accessed 9 February 2021).
3. Otenko, I.P., & Chepeliuk, M.I. (2018) Korporatyvna kultura: mizhnarodnyi ta transformatsiyni aspekty [Corporate culture: international and transformational aspects]. Kharkiv: HNEU. Available at: <http://repository.hneu.edu.ua/bitstream/123456789/20079/1/2018-%20Отенко%20І%20П%20С%20Чепелюк%20М%20І.pdf> (accessed 24 February 2021).
4. Owl Labs (2018) Global State of Remote Work. Available at: <https://www.owl-labs.com/state-of-remote-work/2018> (accessed 1 February 2021).
5. Sondergaard P. (2019) Did Digital Die? Available at: <https://www.sondergaardgroup.com/post/did-digital-die> (accessed 6 February 2021).
6. International Labour Organization (2020) ILO Monitor: COVID-19 and the world of work. Second edition Updated estimates and analysis. Available at: [https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/documents/briefingnote/wcms\\_740877.pdf](https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/documents/briefingnote/wcms_740877.pdf) (accessed 6 February 2021).
7. LinkedIn (2020) LinkedIn Economic Graph database. Available at: <https://economicgraph.linkedin.com/about> (accessed 6 February 2021).
8. Kolot A., & Herasymenko, O. (2020). The sphere of labor in the context of global socio-economic (accessed 6 February 2021).
9. Gallup Organization (2020) U.S. Workers Discovering Affinity for Remote Work. Available at: <https://news.gallup.com/poll/306695/workers-discovering-affinity-remote-work.aspx> (accessed 6 February 2021).

### НОВЫЙ ВЗГЛЯД НА СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ В ПЕРИОД КРИЗИСА

**Аннотация.** Пандемия усилила социальную функцию цифровых технологий и сервисов. Исключительно благодаря цифровым технологиям стал возможен массовый переход на удаленный формат труда в наиболее тяжелый период пандемии. Во всем мире, меняется философия офисной работы, происходит переход на постоянную и условно-постоянную удаленную работу. Так, Министерство транспорта Канады планирует перейти к дистанционной занятости как основной модели трудоустройства своих сотрудников. В ближайшем будущем режим дистанционной занятости сохранится для большинства из 6000 работников ведомства. В Китае масштабное использование цифровых рабочих приложений от WeChat, Tencent и Ding началось в конце января 2020, когда начали действовать меры по изоляции. В Швейцарии COVID-19 Remote Work and Study Resources предоставляет бесплатные ресурсы для удаленной работы и дистанционного обучения. Видеоконференции Zoom и Google Meet, удаленные рабочие места и новые социальные платформы пускают в ход дистанционную работу почти сразу, и эта тенденция, вероятно, сохранится после отмены карантина. Технологии могут сыграть решающую роль в создании новых источников роста, повышения производительности и оказании помощи работникам и предприятиям в переходе и адаптации к новому миру. Важно использовать преимущества технологии и сформировать новые навыки и знания, без которых дальнейшая работа будет невозможна.

**Ключевые слова:** знания, диджитализация знаний, цифровизация, компетентность персонала, рескиллинг, стратегия управления знаниями.

### A FRESH LOOK AT KNOWLEDGE MANAGEMENT STRATEGIES DURING THE CRISIS

**Summary.** The pandemic has enhanced the social function of digital technologies and services. It is solely through digital technology that a massive shift to remote work has been possible during the most difficult period of the pandemic. All over the world, the philosophy of office work is changing, and there is a transition to permanent and conditional-permanent remote work. For example, Transport Canada is planning to move to telecommuting as a key employment model for its employees. In the near future, telecommuting will continue for most of the 6,000 employees in the agency. In China, widespread use of WeChat, Tencent, and Ding digital working applications began in late January 2020, when isolation measures were introduced. In Switzerland, COOVID-19 Remote Work and Study Resources provides free resources for remote operation and distance learning. Zoom and Google Meet videoconferencing, remote workplaces, and new social platforms run remote work almost immediately, and this trend is likely to continue after the lifting of the quarantine. Trends in staff employment worldwide are rather mixed. According to LinkedIn, it is possible to track changes in the employment rates of seven key economies – Australia, China, France, Italy, Singapore, Great Britain and United States. In France and Italy, the decline was more pronounced at -70% and -64.5% respectively by mid-April 2020. Since then, employment has been gradually recovering, and most of the seven key economies for which these figures have been analysed tend to change by 0 per cent year on year. By July 1, 2020, China, France, and the United States had seen the largest rebound in relative recruitment – -6% or -7%. At the end of September 2020, the countries with a high recovery in employment were China (22 per cent), Brazil (13 per cent), Singapore (8 per cent) and France (5 per cent). In these economies, hiring so far seems to compensate for months in which no new personnel have been recruited, indicating some stabilization of the labor market.

**Key words:** knowledge, knowledge digestion, digitization, staff competence, reskilling, knowledge management strategy.

**Шигун М. М.**

*доктор економічних наук,  
завідувач кафедри бухгалтерського обліку та консалтингу  
ДВНЗ «Київський національний економічний університет  
імені Вадима Гетьмана»*

**Чистова А. Г.**

*аспірант кафедри бухгалтерського обліку та консалтингу  
ДВНЗ «Київський національний економічний університет  
імені Вадима Гетьмана»*

**Shygun Mariya**

*Doctor of Economic Sciences, Professor,  
Head at the Department of Accounting and Taxation  
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman*

**Chystova Anastasiia**

*Postgraduate Student Head at the Department of Accounting and Taxation  
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman*

## **ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ РІЗНИЦЬ ОПОДАТКУВАННЯ ТА ЇХ ВІДОБРАЖЕННЯ У ФІНАНСОВІЙ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

**Анотація.** Сьогодні в умовах фінансово-економічної кризи облік різниць, що виникають під час визначення фінансового результату до оподаткування, є актуальною проблемою, що потребує вирішення, і зарубіжний досвід показує, що ведення бухгалтерського обліку та розрахунок податкових різниць має свої переваги. У статті досліджено особливості бухгалтерського обліку різниць, що виникають в обліку на підприємствах зарубіжних країн, проаналізовано міжнародні стандарти бухгалтерського обліку в частині обліку та звітності різниць. Проведений аналіз досвіду країн, які відображають податкові різниці в обліку, дав змогу порівняти його з досвідом відображення податкових різниць у звітності підприємств України. Автори розглядають ключові причини виникнення податкових різниць та важливі аспекти їх обліку із зарубіжного досвіду для його використання з метою вдосконалення національної системи обліку.

**Ключові слова:** бухгалтерський облік різниць, різниці оподаткування, різниці, які виникають під час визначення фінансового результату до оподаткування підприємства, міжнародні стандарти обліку та звітності.

**Вступ та постановка проблеми.** Під час здійснення господарських операцій, які мають різну оцінку і критерії визнання в бухгалтерському обліку та податковому законодавстві, виникають різниці в обліку. Із прийняттям Податкового кодексу України відбулося суттєве наближення вимог до оцінки і критеріїв визнання статей доходів та витрат, проте окремі розбіжності залишаються не усуненими, що вимагає їх урахування в системі бухгалтерського обліку для формування декларації з податку на прибуток підприємства. Однією з проблем, яка вимагає вирішення, є проблема формування в системі бухгалтерського обліку інформації про різниці, які виникають під час визначення фінансового результату на підприємстві. Тому дуже важливим та актуальним є дослідження зарубіжного досвіду ведення бухгалтерського обліку різниць для ефективного використання його у вітчизняній системі обліку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Сутність різниць за попереднім законодавством (до 2011 р.) та їх відображення в обліку висвітлено в роботах О. Бородкіна, Б. Валуєва, М. Карпушенко, Л. Ловінської, В. Орлової, Г. Ямборко та ін. Зазначену проблему за нормами ПКУ (з 2011 р.) досліджували В. Бабич та І. Герасимович, О. Ганяйло, І. Жураковська, Л. Ловінська, С. Кучер та інші вітчизняні вчені-економісти. У їхніх публікаціях розкрито сутність розбіжностей між податковим і фінансовим обліком, а також надано пропозиції щодо їх узгодження. Проте недостатньо уваги приділяється: результатам практичної апробації нововведень і, відповідно, їх

ефективності; можливості застосування альтернативних підходів до обліку податку на прибуток; аналізу різниць під час порівняння з нормами Міжнародних стандартів фінансової звітності (далі – МСФЗ).

**Метою** даної роботи є дослідження підходів до відображення різниць оподаткування в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності підприємств зарубіжних країн.

**Результати дослідження.** На міжнародному рівні необхідність бухгалтерського обліку податкових різниць та відображення їх у фінансовій звітності було визнано ще у 1979 р. під час прийняття першої редакції Міжнародного стандарту бухгалтерського обліку 12 – Облік податків на прибуток. Слід відзначити, що чинний МСБО 12 передбачає розрахунок і відображення в обліку та фінансовій звітності лише тимчасових податкових різниць. Натомість постійні різниці не передбачено розраховувати за цим стандартом. Також МСБО 12 не призначений для розрахунку податкової бази податку на прибуток. Це є прерогативою національного податкового законодавства кожної країни [7, с. 2].

GAAP США у 1967 р., а SSAP (Statement of Standard Accounting Practice) Великобританії – у 1978 р. було визнано потребу та необхідність відображення у звітності відстрочених податкових активів і зобов'язань. Слід сказати, що в зарубіжних країнах існує два підходи до визначення і відображення об'єкта оподаткування. Тому стосовно цього питання світовий досвід поділяє країни на дві групи.

Бухгалтерський облік здійснюється відповідно до вимог податкового законодавства	Податкове законодавство не відповідає вимогам здійснення бухгалтерського обліку
Об'єкт оподаткування податком на прибуток розраховується за бухгалтерськими даними, а національні стандарти обліку підпорядковані правилам податкового законодавства. Однак коли компанія змушена скласти звітність за МСФЗ, необхідно вести окремих облік	Для розрахунку облікового прибутку беруть принцип нарахувань відповідно до принципів бухгалтерського обліку. Прибуток для цілей оподаткування обраховується на основі чинного законодавства та наводиться у податковій декларації
<b>Країни:</b> Італія, Німеччина, Франція, Бельгія	<b>Країни:</b> Польща, США, Нідерланди, Великобританія, Україна

Джерело: складено авторами

В обліку відображаються тільки тимчасові податкові різниці як тимчасові розбіжності в оцінках активів і зобов'язань у бухгалтерському обліку та оподаткуванні. Для цього, наприклад, у США введено спеціальний додаток М-3 – Узгодження чистого прибутку (збитків) (Net Income (Loss) Reconciliation) до форми 1120 – Податкова декларація з прибутку підприємства (Corporation income tax return) [5, с. 320].

Слід підкреслити, що додаток М-3 є складником податкової, а не фінансової звітності і порядок її заповнення регулюється IRS (Internal Revenue Service – Внутрішньою податковою службою США) із погодженням із Міністерством фінансів США (Department of the Treasury). Цей додаток повинен заповнюватися середніми і великими публічними компаніями, загальна сума активів яких дорівнює або перевищує 10 млн доларів. Головна мета цього додатку – забезпечити узгодженість та стандартизацію інформації про різниці між бухгалтерським та оподатковуваним прибутком, а також допомогти IRS визначити можливі сфери, які можуть потребувати перевірки або ревізії.

Слід відзначити, що у США між податковим та бухгалтерським обліком існує чіткий та прозорий зв'язок за рахунок передбачених додатків (М-1, М-3) до податкової декларації з податку на прибуток корпорацій, у яких платники зобов'язані розкривати інформацію про тимчасові та постійні податкові різниці, які виникають між бухгалтерським та податковим обліком.

Відомо, що у цілому податкові різниці пов'язані з відмінностями у підходах до визначення бухгалтерського та податкового прибутків. У спрощеному вигляді можна сказати, що різниці виникають унаслідок двох причин:

– дохід/витрати визнаються лише у бухгалтерському або лише в податковому обліку (постійні різниці);

– не збігається дата визнання доходів/витрат (тимчасові різниці) [11, с. 166].

Тому зіставлення бухгалтерського обліку та обліку податкових розрахунків можна представити так (рис. 1).

Основи визначення об'єкта оподаткування податком на прибуток визначено на рівні федерального податкового законодавства США та закріплено в IRC [3, с. 4]. Зауважимо, що між даними, отриманими за результатами бухгалтерського обліку, та даними податкової декларації є суттєві відмінності, які, однак, є контрольованими, а тому легко порівняними.

Так, в IRC визначено конкретні обмеження порівняно зі стандартами бухгалтерського обліку, які призводять до появи податкових різниць під час визначення об'єкта оподаткування з податку на прибуток. Однак даний нормативний акт не має чітко визначеного переліку тимчасових та постійних податкових різниць (book-tax difference).

Конкретне посилання на термін book-tax difference має лише положення §1.6011-4 IRC, що містить вимоги до розкриття певних операцій. Так, відповідно до п. 6 даного параграфа, транзакції зі значними податковими різницями (book-tax difference) є угодами, за яких сума для цілей оподаткування будь-якого елемента або елементи доходів, прибутку, витрат і втрат від угод відрізняється більше ніж на 10 млн дол. США на валовій основі від сум, що зазначаються в даних бухгалтерського обліку в будь-якому податковому році [3, с. 6].

Згідно з п. 4.10.3.5.4 офіційного роз'яснення до Податкового кодексу США (Internal Revenue Manual (далі – IRM), метод бухгалтерського обліку являє собою систему нарахування доходів, витрат, активів, зобов'язань і фінансового стану підприємства. Оподатковуваний прибуток повинен розраховуватися не лише на основі даних звітного періоду, а й відповідно до тих методів обліку, що регулярно використовуються в бухгалтерському обліку

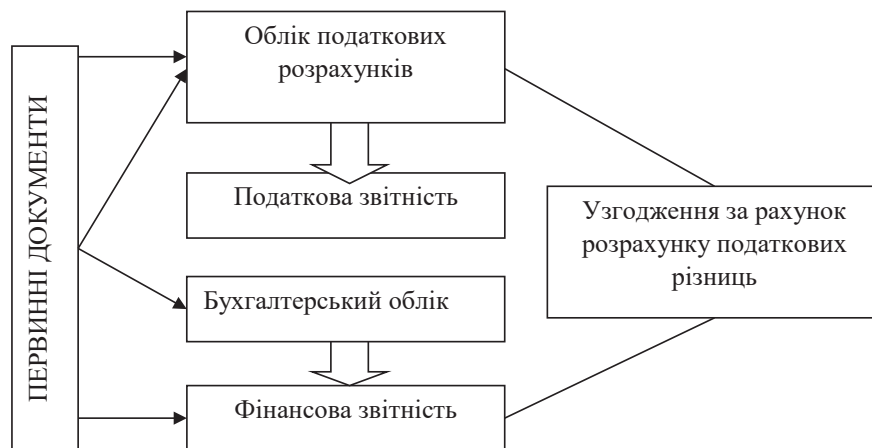


Рис. 1. Порядок взаємозалежності систем бухгалтерського обліку та обліку податкових розрахунків у США

Джерело: складено авторами

платника податків [4, с. 6]. Так, вважається що платник податків засвідчує факт вибору відповідного методу обліку під час першого подання податкової декларації. Згідно з положеннями § 446 (d) IRC, платник податків може визначити оподатковуваний дохід, використовуючи один із таких методів бухгалтерського обліку [4, с. 8]:

- 1) метод грошових надходжень і виплат (The cash receipts and disbursements method);
- 2) метод нарахування (An accrual method);
- 3) інший дозволений IRC метод;
- 4) гібридний метод, що є поєднанням указаних вище методів відповідно до встановлених правил;
- 5) спеціальні методи бухгалтерського обліку за такими статтями доходів і витрат: амортизація (у значенні списання вартості активів, у значенні зносу обладнання, у значенні зносу, відрахування по сумнівних боргах – продажу на виплат, довгострокові контракти IRC).

Саме це свідчить про взаємозв'язок між бухгалтерським та податковим обліком. Як показує зарубіжний досвід ведення бухгалтерського обліку, розрахунок податкових різниць має свої переваги (рис. 2).

Постійна облікова практика з розрахунком тимчасових податкових різниць країн зарубіжжя передбачає визначення фінансового результату за даними бухгалтерського обліку та його подальше коригування для розрахунку прибутку до оподаткування. Зазначені коригування відображаються у Податковій звітці.

Зазначимо, що в Україні також обліковуються різниці починаючи з 01.01.2015, що, зокрема, включають:

- різниці щодо амортизації необоротних активів;
- різниці щодо формування резервів;
- різниці під час здійснення фінансових операцій;
- інші різниці.

Перелік різниць, які можуть відобразитися в обліку підприємства, наведено у ст.ст. 138–141 Податкового кодексу України. Підсумкова інформація щодо різниць, які виникають в обліку на підприємстві, надається шля-

хом коригування на них фінансового результату до оподаткування у фінансовій звітності.

Інформація про різниці відображається в додатку РІ Декларації про прибуток. Основне призначення додатка РІ полягає у поданні розшифрування і підсумовування загальної величини різниць, на які збільшують/зменшують бухгалтерський фінансовий результат [8, с. 2]. Заповнюють додаток РІ тільки ті платники податку на прибуток, у яких протягом звітного року виникли «різничні» операції, тобто ті операції, які згідно з Податковим кодексом України вимагають коригувати фінансовий результат, розрахований у бухгалтерському обліку на суми податково-прибуткових різниць [6, с. 1].

Таким чином, провівши дослідження сутності та обліку різниць, можемо сказати, що, виходячи з того, що їх кількість для підприємств є значною, то зручніше розрахувати фінансовий результат окремо за методами бухгалтерського та окремо за методами податкового обліку, ніж потім коригувати отримані результати; зменшенню кількості різниць на початкових етапах реформування системи оподаткування сприятиме відображення доходів і витрат за методикою бухгалтерського обліку з окремими несуттєвими відмінностями у їх відображенні відповідно до Податкового кодексу України.

Дослідження науковців дало змогу виділити три способи регулювання розбіжностей між сумою витрат на сплату податку, що враховується для визначення фінансового результату, і сумою фактичного податку (податкова різниця) (рис. 3) [5, с. 153].

За методом «наскрізного потоку» до складу витрат включається сума фактично сплаченого податку без урахування тимчасових різниць. Метод передбачає віднесення до складу витрат звітного періоду податку з урахуванням отриманих доходів звітного періоду. Метод «часткової відстрочки» враховує вирівнювання витрат у майбутніх періодах відповідно до доходів, тобто податковий ефект від різної величини доходів у часі.



Рис. 2. Виокремлення податкових різниць в обліку зарубіжних країн

Джерело: складено за [4, с. 263]



Рис. 3. Методи регулювання податкових різниць: світовий досвід

Джерело: розроблено авторами

Розглянемо більш детально визначення та бухгалтерський облік податкових різниць у зарубіжних країнах.

У Великобританії діє метод «часткової відстрочки», тобто податкові різниці відображаються в Податковій декларації компанії за Формою СТ600 у Розділі вирахування та звільнення: капітальні відрахування для управління бізнесом, управлінські витрати.

У Австралії для відображення податкових різниць (Tax offsets or rebates) використовується форма «Узгодження прибуткового податку» (Income Tax Reconciliation). Так, спочатку визначається сума операційного прибутку на території Австралії та за її межами, до якої застосовується ставка податку. До (від) цієї суми додається (віднімається) податковий ефект постійних різниць.

В Ірландії податкові різниці подаються у Податковій декларації за формою СТ1 у Розділі 9 «Відрахування, звільнення, кредити та допомоги» (DEDUCTIONS, RELIEFS, CREDITS & ALLOWANCES). На кожен вид податкових різниць заповнюється окрема форма, окремо відображають відрахування на управління, загальні управлінські витрати, інші, що відрізняються від даних бухгалтерського обліку для цілей оподаткування податком на прибуток. Податкові різниці, які виникають унаслідок звільнення від подвійного оподаткування, раніше узгоджені виплати для компенсацій, пов'язаних із державними розрахунками, інші звільнення по вартості – торгові збитки, торгові виплати, збитки по виробництву, виплати по виробництву, відображають також окремо у податковій звітності [3, с. 9].

У європейських країнах – Німеччині, Швеції, Греції, Італії, Іспанії та Португалії – розрахунок оподаткованого прибутку згідно з податковим законодавством ґрунтується на цих самих методах розрахунків, які передбачають формування інформації про податкові доходи і податкові витрати в системі бухгалтерського обліку, і податкові звіти формуються виключно за даними інформації бухгалтерського обліку.

Однією з особливостей бухгалтерського обліку Німеччини є те, що всі податки відображаються загальною сумою у звіті про прибутки та збитки незалежно від того, чи сплачувалися вони авансом, чи були розподілені по різних резервах. Це не дає змоги встановлювати реальну податкову ситуацію в компанії за рік [5, с. 224].

Іспанія – це країна, де одночасно діють різні правила визначення прибутку для оподаткування та відображення у фінансовій звітності. Суми нарахованої амортизації, оцінки запасів та оренди зумовлюють виникнення відстрочених податків, тому в іспанському обліку використовується відстрочене оподаткування із застосуванням методу зобов'язань, хоча податки на активи наводяться тільки в тому разі, коли з упевненістю очікується відновлення фінансової ситуації у майбутньому [9, с. 148].

У Нідерландах існує чіткий розподіл між бухгалтерськими доходами та доходами, що підлягають оподаткуванню. Відстрочені податки розраховуються за методами зобов'язань [5, с. 269].

Законом про діяльність компаній та законодавством про бухгалтерський облік Швеції не визнаються відстрочені податки, тому фінансовий результат, розрахований у бухгалтерському обліку та відображений в останньому рядку звіту про об'єкт оподаткування податком на прибуток, і є таким об'єктом оподаткування. «Проте у консолідованих звітних документах відстрочені податки можуть з'явитися, тому що відбувається їх коригування, а також у зв'язку із включенням до їх складу іноземних дочірніх компаній» [1, с. 6].

У більшості країн Європи бухгалтерський облік є джерелом інформації для складання декларації про прибуток. Дослідження зарубіжного досвіду дало змогу виокремити два основних підходи до обчислення оподаткованого прибутку:

- розрахунок оподаткованого прибутку за даними поточного бухгалтерського обліку;
- розрахунок оподаткованого прибутку із застосуванням коригування бухгалтерського фінансового результату (прибутку, збитку) до вирахування витрат на сплату податків.

Для України є необхідним дослідження та аналіз досвіду зарубіжних країн у веденні обліку різниць для подальшого вдосконалення вибраної моделі обліку. Україну можна віднести до країн першого різновиду, де податковий облік не є тотожним бухгалтерському. Для такого типу країн найбільш придатною моделлю обліку є окремий розрахунок фінансового результату за методом бухгалтерського та податкового обліку для уникнення подальшого коригування отриманих результатів.

У Канаді бухгалтерський облік податкових різниць дуже подібний до американського й ураховує можливість взаємозаліку за одночасного ведення бізнесу у цих двох країнах.

Отже, із проведеного дослідження можемо сказати, що в країнах Європи відображення різниць оподаткування в бухгалтерському обліку здійснюється за двома способами, які Україна може вдало застосувати у вітчизняній системі обліку.

**Висновки.** Підсумовуючи вищесказане, можемо зробити висновок, що бухгалтерський облік різниць необхідно здійснювати, керуючись міжнародними стандартами фінансової звітності як основи для об'єктивного і достовірного формування та подання інформації про фінансовий результат для цілей оподаткування та податкові різниці. Методика обліку різниць повинна надавати однозначне тлумачення порядку їх розрахунку та звітності. Досвід зарубіжних країн, де застосовані різні підходи, показує неоднозначність та суперечливість такої інформації у звітності підприємств.

Україна знаходиться на початковому етапі впровадження моделі обліку різниць. Сьогодні перед ученими та практиками стоїть актуальне завдання – розробити та відпрацювати методику визначення різниць відповідно до умов Податкового кодексу України під час розрахунку оподаткованого фінансового результату, спираючись на досвід країн, які вже виокремлюють різниці в обліку.

#### Список використаних джерел:

1. Doing Business 2013. *World Bank*. URL: <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2013> (дата звернення: 01.08.2020).
2. Germany Tax Guide 2012. URL: <http://www.wipfli.com/Resources/Images/31987.pdf> (дата звернення: 01.12.2020).
3. Internal Revenue Code (26 USC). URL: <http://www.fourmilab.ch/ustax/www/contents.html> (дата звернення: 08.12.2020).
4. Internal Revenue Manual. An official website of the United States Government. URL: <http://www.irs.gov/irm> (дата звернення: 08.12.2020).
5. Блейк Дж., Амаг О. Европейский бухгалтерский учет. Москва : Филинь, 1997. 400 с.
6. Ворона Н., Солошенко Л., Чернишова Н. Додаток РІ – податково-прибуткові різниці. *Податки та бухоблік*. 2020. № 7. URL: <https://i.factor.ua/ukr/journals/nibu/2020/january/issue-7/article-106611.html> (дата звернення: 08.12.2020).
7. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 12 (МСБО 12). URL: [http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929\\_012](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_012) (дата звернення: 07.12.2020).
8. Нестеренко М. Додаток РІ-різниці. *Податки & бухоблік*. 2019. № 11. URL: <https://i.factor.ua/ukr/journals/nibu/2019/february/issue-11/article-42289.html> (дата звернення: 01.03.2021).
9. Огороднікова І.І. Міжнародний досвід гармонізації бухгалтерського та податкового обліку в рамках реформування податкової системи. *Управління розвитком* : збірник науково-практичних робіт за результатами V Міжнар. наук.-практ. конференції молодих податківців «Актуальні проблеми податкової політики», м. Ірпінь, 16 квітня 2013 р. Ірпінь, 2013. № 6(149). С. 147–149.
10. Серебрянський Д.М. До питання спрощення процедури визначення об'єкта оподаткування податком на прибуток підприємств. *Проблеми та перспективи функціонування економіки України в умовах забезпечення сталого розвитку* : матеріали Всеукр. наук.-практ. конф., м. Рівне, 21 березня 2013 р. Рівне, 2013. С. 319–323.
11. Смірнова О.М. Гармонізація податкового та бухгалтерського обліку в контексті оподаткування прибутку підприємств як пріоритет у діяльності Міністерства доходів і зборів. *Гармонізація оподаткування в умовах глобалізаційних та інтеграційних процесів* : зб. тез доповідей III Міжнар. наук.-практ. конф., м. Ірпінь, 12–13 квітня 2013 р. Ірпінь, 2013. С. 166–167.

#### References:

1. Doing Business 2013. *World Bank*. URL: <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2013>
2. Germany Tax Guide 2012. URL: <http://www.wipfli.com/Resources/Images/31987.pdf>
3. Internal Revenue Code (26 USC). URL: <http://www.fourmilab.ch/ustax/www/contents.html>
4. Internal Revenue Manual. An official website of the United States Government. URL: <http://www.irs.gov/irm>
5. Blejk Dzh., Amat O. Evropejskij bukhghalterskij uchet [European accounting]. Ynformacyonno-yzdateljskij dom «Fylynp», 1997. pp 400.
6. Voronaja N., Soloshenko L., Chernyshova N. (2020) Dodatok RI-podatkovoprybutkovi riznyci [Addition RI-taxable income differences]. *Podatky ta bukhoblik* (electronic journal), no. 7. URL: <https://i.factor.ua/ukr/journals/nibu/2020/january/issue-7/article-106611.html>
7. Mizhnarodnyj standart bukhghalterskoghobliku 12 (MSBO 12) [International Accounting Standard 12]. URL: [http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929\\_012](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_012)
8. Nesterenko M. Dodatok RI-riznyci (2019) [Addition RI-differences]. *Podatky & bukhoblik* (electronic journal), no. 11. URL: <https://i.factor.ua/ukr/journals/nibu/2019/february/issue-11/article-42289.html>
9. Oghorodnikova I.I. (2013) Mizhnarodnyj dosvid gharmonizaciji bukhghalterskoghobliku ta podatkovoghobliku v ramkakh reformuvannja podatkovoji systemy [International experience in harmonization of accounting and tax accounting in the framework of tax system reform]. Proceedings of the Aktualjni problemy podatkovoji polityky (Ukrajina, Irpinj, 16.04.2013). Irpinj, pp.147–149.
10. Serebrjanskij D.M. Do pytannja sproshhennja procedury vyznachennja ob'ekta opodatkuvannja podatkom na prybutok pidpryjemstv [On the issue of simplifying the procedure for determining the object of corporate income tax] Proceedings of the *Problemy ta perspektyvy funkcionuvannja ekonomiky Ukrainy v umovakh zabezpechennja stalogo rozvytku* (Ukrajina, Rivne, 21.03.2013). Rivne: Alerta, pp. 319–323.
11. Smirnova O.M. Gharmonizacija podatkovoghobliku ta bukhghalterskoghobliku v konteksti opodatkuvannja prybutku pidpryjemstv jak priorytet u dijalnosti Ministerstva dokhodiv i zboriv [Harmonization of tax and accounting in the context of corporate income taxation as a priority in the activities of the Ministry of Revenue and Duties] Proceedings of the *Gharmonizacija opodatkuvannja v umovakh globalizacijnykh ta integracijnykh procesiv* (Ukrajina, Irpinj, 12–13.04.2013). Irpinj: VC NUDPSU, pp. 166–167.



## ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА РАЗНИЦ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ И ИХ ОТРАЖЕНИЕ В ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

**Аннотация.** Сегодня в условиях финансово-экономического кризиса учет разниц, возникающих при определении финансового результата до налогообложения, является актуальной проблемой, требующей решения, и зарубежный опыт показывает, что ведение бухгалтерского учета и расчет налоговых разниц имеют свои преимущества. В статье исследованы особенности бухгалтерского учета разниц в учете на предприятиях зарубежных стран, проанализированы международные стандарты бухгалтерского учета в разделе учета и отчетности разниц. Проведенный анализ опыта стран, которые отражают налоговые разницы в учете, позволил сравнить его с опытом отражения налоговых разниц в отчетности предприятий Украины. Авторы рассматривают ключевые причины возникновения налоговых разниц и важные аспекты их учета на основе зарубежного опыта для его использования и совершенствования национальной системы учета.

**Ключевые слова:** бухгалтерский учет разниц, разницы налогообложения, разницы, возникающие при определении финансового результата до налогообложения предприятия, международные стандарты учета и отчетности.

## FOREIGN EXPERIENCE OF ACCOUNTING DIFFERENCES OF TAXATION AND THEIR REFLECTION IN THE FINANCIAL STATEMENTS OF THE ENTERPRISE

**Summary.** Today, in the financial and economic crisis, accounting for differences that arise in determining the pre-tax financial result is an urgent problem that needs to be addressed and foreign experience shows that accounting and calculation of tax differences has its advantages. This article explores the peculiarities of tax accounting differences in foreign countries and analyzes international financial reporting standards regarding accounting and reporting differences. The experience of countries that reflect tax differences is analyzed and compared with the experience of reflecting tax differences in reporting in Ukraine. The authors consider the causes of tax differences and the need to study foreign experience to use it in the national accounting system. At the international level, the need for accounting for tax differences and their reflection in the financial statements was recognized during the adoption of the first edition of International Accounting Standard 12 Income Taxes. It should be noted that in foreign countries there are two approaches to the definition and reflection of the object of taxation. Therefore, in this regard, world experience divides countries into two groups: countries where accounting is carried out in accordance with the requirements of tax legislation and countries where tax legislation does not meet the requirements of accounting. Permanent accounting practice with the calculation of temporary tax differences of foreign countries involves determining the financial result according to accounting data and its further adjustment to calculate pre-tax profit. The main disadvantage of accounting for differences in foreign countries is that countries apply different approaches to the order of calculation of differences and there is no unambiguous interpretation of the order of their calculation and reporting. There is also the problem of forming information about differences in the accounting system. Ukraine is currently at the initial stage of implementing the difference accounting model. To date, the task is to develop and work out a method of determining differences in accordance with the terms of the Tax Code of Ukraine in calculating the taxable financial result based on the experience of countries that already distinguish differences in accounting.

**Key words:** accounting of tax differences, tax differences, international financial reporting standards.

**Шинкар В. А.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри міжнародних економічних відносин  
Ужгородського національного університету*

**Рошко С. М.**

*кандидат філологічних наук,  
доцент кафедри міжнародних економічних відносин  
Ужгородського національного університету*

**Shynkar Viktor**

*Candidate of Economic Sciences,  
Senior Lecturer at Department of International Relations  
Uzhhorod National University*

**Roshko Svitlana**

*Candidate of Philological Sciences, Associate Professor,  
Senior Lecturer at Department of International Economic Relations  
Uzhhorod National University*

## УКРАЇНА В УМОВАХ ПОЛІТЕКОНОМІЧНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

**Анотація.** У статті аналізуються сучасні політекономічні проблеми і перспективи розвитку нашої країни у трансформаційний період. Основним вектором подальшого розвитку Україна вибрала інтеграцію з Європейським Союзом. Такий вибір закріплений у Конституції. Автори статті розглядають основні напрями реформування української економіки. Здійснено функціональний аналіз основних елементів макроекономічної політики, без вирішення яких неможливі проведення ефективних економічних реформ і трансформація України у структури ЄС. Виокремлено певні економіко-правові чинники, які стимулюють або стримують потенціал Угоди про асоціацію Україна – ЄС. Усі завдання політекономічної трансформації Україна повинна вирішувати в умовах нестійкого розвитку світової економіки, запобігання коронавірусній хворобі COVID-19, російській військовій агресії.

**Ключові слова:** Європейський Союз, митні тарифи, вільна економічна зона, інтеграція, ліберальна ідеологія, конкуренція, свобода економічного вибору, Угода про асоціацію між Україною та ЄС.

**Вступ та постановка проблеми.** Трансформація України до «цивілізованої» ринкової системи передбачає реалізацію низки важливих принципів. Будь-які ринкові реформи в суспільстві розпочинаються із захисту прав приватної власності. А це передбачає існування незалежної професійної судової системи. Незахищеність приватної власності унеможливує подальші ринкові реформи. У цьому питанні в Україні існує багато невирішених проблем.

Функціональний зв'язок із приватною власністю має свобода підприємництва і вибору. Реалізація цього принципу є надзвичайно актуальною для України з погляду вирішення проблем корумпованості нашого суспільства. Основним джерелом корупції вважається втручання держави в економіку, залежність її від свавілля конкретних осіб. Визначальним чинником у боротьбі з корупцією вважається створення дійсно вільної економіки. Реалізація цього принципу передбачає значні зміни у законодавчій системі України.

Свобода вибору служить основою для конкуренції, або економічного змагання, як корінної властивості ринкової системи. В Україні більшість ринків монополізовано. А там, де немає конкуренції, з'являється корупція. В Україні повинні бути створені умови для реалізації конкурентного середовища.

Основним координуючим механізмом ринкової організації виробництва є система ціноутворення, яка відіграє роль основної організуючої сили і впливає на поведінку людей. Така система може діяти тільки у конкурентному середовищі і не передбачає активного державного втручання у ціноутворення. У реалізації цього принципу мають місце неефективні дії українського уряду.

Перспективи європейської інтеграції України вимагають поглибленого аналізу і порівняння законодавчо-правових, економічних, соціальних та інших вимірів нашої країни з партнерами ЄС, а також оцінки їх відповідності євроінтеграційним принципам. Об'єктивний аналіз відповідності є однаково актуальним як для України, так і для Європейського Співтовариства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Європейська політекономічна трансформація України – надзвичайно складна проблема. Окремі її аспекти аналізували такі відомі економісти, як: Т.О. Панфілова (конвергенція та диверсифікація сфери державних фінансів країн – членів ЄС та України) [1], О.Л. Попова (новації спільної аграрної політики ЄС у програмному періоді 2021–2027 рр.) [2], Б.М. Данилишин, Є.В. Степанюк (необхідні кроки для розвитку економіки та банківського сектору в період коронакризи та після її завершення) [3], Є. Редзюк (глобальні виклики та економічні шоки для України та країн ЄС) [4] та ін.

**Метою** даної роботи є розроблення теоретичних, методологічних положень і практичних рекомендацій щодо проведення політекономічних трансформацій в Україні, які сприятимуть інтеграції нашої країни до Європейського Союзу. Окремого аналізу заслуговує питання реалізації Угоди про асоціацію і Поглиблену і всеохоплюючу зону вільної торгівлі (ПВЗТ) між Україною та ЄС.

**Результати дослідження.** Позитивний тренд, який мав місце у соціально-економічному розвитку України у попередні роки, змінився на негативну динаміку. На початку 2020 р., по суті, розпочалася світова економічна рецесія, яка була доповнена пандемічною коронавірусною хворобою COVID-19. Результатом цього стало уповільнення еко-

номічного розвитку, зміна його векторів. Зокрема, у світі скорочуються цілі сектори економіки: транзитні перевезення, туризм, малий бізнес тощо. В Україні за 2020 р. ВВП зменшився на 4%. Це менше, ніж передбачали експерти в попередніх прогнозах і значно менше, ніж у сусідніх країнах (Угорщина, Словаччина тощо) [5].

У період світової економічної кризи потерпають практично всі країни. Однак ступінь негативного впливу на економіку високорозвинутих і слаборозвинутих країн проявляється по-різному. Чим складніша кінцева продукція, тим більше виробників беруть участь у її створенні. Це один із важливих елементів сучасної світової глобалізації. Україна виробляє і продає на зовнішньому ринку переважно продукцію з низькою доданою вартістю (товари первинної металургії, сільського господарства, хімії), які досить слабо вмонтовані в міжнародні коопераційні зв'язки. Окрім того, вагома частка сільського господарства у ВВП країни і тіншового бізнесу гарантувала продовольчу безпеку. Велике, по суті, монопольне, виробництво не зупинялося навіть у період локдаунів. Тому недоліки нашої економіки у фазі кризи стали певною подушкою безпеки для України.

Побіжний аналіз табл. 1 свідчить, що динаміка основних макроекономічних показників України за останні чотири роки (окрім 2020 р.) мала переважно позитивну динаміку. Фактичні показники за 2020 р. відхилялися від прогнозованих у бік поліпшення макроекономічної ситуації. Особливо це стосується темпів приросту споживчих цін, середньомісячної заробітної плати, обмінного курсу гривні. Однак найгірша ситуація мала місце у проведенні інвестиційної політики. Так, показник валового нагромадження основного капіталу (ВНОК) 2020 р. продемонстрував скорочення на 24,4% проти зростання на 11,7% у 2019 р. [5]. Як ми зазначали раніше, така ситуація зумовлена невиконанням Конституції України (ст. 41) про захист прав приватної власності. І причиною цього є недореформування правоохоронних інституцій. І тут потрібно звернути увагу на ідеї сучасного інституціоналізму, які стверджують, що для успішного розвитку країни потрібні не лише традиційні види ресурсів (земля, праця, капітал), а й побудована ефективна модель, в основі якої лежать створені інституції. Прикладом такого підходу можуть бути бідні на природні ресурси країни: Японія, Південна Корея, Сінгапур тощо.

В Україні ринки, особливо інвестиційні, монополізовані. А там, де немає конкуренції, відсутня свобода ведення бізнесу, виникають деформовані неринкові ціни, корупція. 127-е місце зі 178 посіла наша країна у рейтингу економічної свободи у 2020 р. [7]. У цьому ж році у світовому Індексі сприйняття корупції Україна посіла 117-е місце з-поміж 180 країн. За даними МВФ, корупція обходить нашу країну у 2% економічного зростання [8].

У розвинутих країнах проблемами створення конкурентного ринкового середовища опікуються антимонопольні органи. В Україні АМКУ має майже 30-літню історію. Однак значних досягнень у захисті конкуренції це відомство не має. Навпаки, за останні десятиріччя деякі ринки стали ще більш монополізованими. Причинами такого стану справ в Україні є досить лояльне національне законодавство, яке на відміну від законодавства інших країн зокрема США, не передбачає кримінальної відповідальності за найбільш «небезпечне» порушення – картельну змову та брак чітких зрозумілих правових норм щодо застосування окремих процедур, наприклад примусовий поділ.

Для побудови ефективної ринкової економіки, розвитку бізнесу, який реально працює, та в інтересах добробуту громадян необхідно реформувати АМКУ й антимонопольне законодавство. Це питання потребує швидкого вирішення. Основні напрями такої роботи повинні бути скоординовані, насамперед, із законодавством країн Євросоюзу.

У березні 2021 р. урядом України затверджено Національну економічну стратегію – 2030. Деякі напрями цієї стратегії почали втілюватися у життя.

1. Створення бюро економічної безпеки. Діяльність СБУ й інших правоохоронних органів буде перепрофільовано.

2. Розблокування великої приватизації. Про актуальність цього кроку свідчить той факт, що збитки найбільших 15 державних підприємств сягнули 42 млрд грн за результатами 2020 р. [9].

3. Уведення податкових стимулів для проєктів зі значними інвестиціями. Згідно із Законом № 1294-IX, до 1 січня 2035 р. від оподаткування ввізним митом звільняється обладнання для реалізації важливих інвестиційних проєктів [10].

4. Цифровізація національної економіки. Зокрема, оновлення рамкового закону про «Дія City», затвердження юридичного статусу електронних паспортів. За розрахунками Міністерства цифрової трансформації, забезпечення цифровізації національної економіки призведе до додаткового зростання ВВП України на 4% [11].

5. Ухвалення за основу пакета законопроектів про «податкову амністію». Для України це дуже важливо, тому що щорічно вартість капіталу, виведеного в офшорні зони, за різними оцінками, становить понад 10 млрд дол. [10].

Із 1 липня 2021 р. в Україні має повноцінно запрацювати ринок землі. Громадяни отримають право на умовах прозорості та чесності розпоряджатися своїми земельними ділянками сільськогосподарського призначення. Відкриття земельного ринку автоматично збільшить обсяги іпотечного кредитування, адже сільськогосподарські ділянки стануть оптимальною заставою для банків. Це, своєю чергою, сприятиме розвитку малих і середніх агропідприємств. А кредитні кошти вони зможуть витра-

Таблиця 1

Головні економічні показники України за 2020 р. [6]

Показники	2017	2018	2019	2020		
	Рік	Рік	Рік	Прогноз до змін до бюджету	Фант	Відхилення
Номінальний ВВП, млрд грн	2983,9	3560,6	3974,6	3985,5	н/д	х
ВВП реальний, темп зростання %	2,5	3,4	3,2	- 4,8	- 4,0	0,8
Темпи приросту споживчих цін	13,7	9,8	4,1	11,6	5,0	- 6,6
Середньомісячна заробітна плата	7104	8865	10497	10706	11591	885
Зміна експорту товарів і послуг у % до попереднього року	17,1	9,8	7,4	- 5,5	- 4,9	0,9
Зміна імпорту товарів і послуг у % до попереднього року	19,2	12,8	7,8	- 10,0	- 18,1	- 8,1
Припущення прогнозу: обмінний курс: гривень до долара США (середній)	26,6	27,2	25,8	30	27,0	- 3,0

тити на купівлю обладнання та заходи, спрямовані на підвищення ефективності виробництва.

Окрім того, остаточно зняття мораторію на землю (1 січня 2024 р.) стимулюватиме подальший розвиток агробізнесу, який за роки незалежності став однією з провідних галузей економіки. Вільний ринок дасть змогу змінити структуру сільськогосподарського виробництва та замість традиційних культур пропонуватиме продукцію з високою доданою вартістю. Повноцінний ринок землі дасть змогу розпочати процес реформування всього українського АПК, який перебуває у стані кризи. У 2020 р. обсяги виробництва вперше за багато років зменшилися на 11,5%. А за три місяці 2021 р. – на 10,8%. 2020 р. для АПК став роком глибокої інвестиційної кризи. Капіталовкладення тут становили лише 53,3% від показника 2019 р. Інвестиційний спад в АПК глибший, аніж в інших галузях реального сектору. Держава повідомляє, що середні ціни продажу аграрної продукції за січень-березень 2021 р. порівняно з попереднім періодом минулого року зросли на 65,1%, зокрема продукції тваринництва – на 23%, рослинництва – на 73,8% [12]. Таке зростання цін повинно підвищити рентабельність сільського господарства. Однак цього не відбулося. Основною причиною такої ситуації є технологічна відсталість українського АПК, який експортує агропродукцію з низькою доданою вартістю. У 2020 р. Україна експортувала агропродукцію на 6,7 млрд дол., а імпортувала – на 6,9 млрд дол., зокрема імпорт продукції тваринництва зріс удвічі, а молочних продуктів – в 1,7 рази (загалом на 300 млн дол.) [12].

Трансформація українського суспільства у «цивілізовані» європейські і світові структури передбачає реформування екологічної ситуації в Україні. 22–23 квітня 2021 рр. відбувся організований за ініціативою президента США Джо Байдена глобальний онлайн-саміт із питань клімату. Генеральний секретар ООН Антоніу Гутерреш у своєму виступі, зокрема, наголосив: «Ми стоїмо на краю прірви. Кожна країна повинна конкретизувати цілі, які покращать екологічну ситуацію» [13]. Україна в Європі відноситься до числа найбільш проблемних країн у плані поліпшення екології. У нашій країні мають місце численні приклади вирубки карпатських лісів, пошкодження природних комплексів через незаконний видобуток бурштину, забудови паркових зон житловими та торговельними об'єктами тощо. Зрозуміло, що мають місце й окремі позитивні приклади з поліпшення навколишнього середовища. Наприклад, найбільший іноземний інвестор в Україні – компанія «Арселор Міттал» розпочав спеціальну програму «Сталевий мільярд», що передбачає вкладення майже мільярда доларів в економічну модернізацію виробництва сталі у Кривому Розі [14].

Позитивним також слід уважати відновлення роботи міжвідомчої групи з питань координації наслідків зміни клімату в межах ініціативи комісії «Європейський зелений курс» [15].

У 2021 р. Україна та Євросоюз розпочали всеосяжний перегляд Угоди про асоціацію і зону вільної торгівлі. Кожне семиріччя підписанти мають право на перегляд її основних положень (27 червня 2014 р. була підписана Угода). Започатковано консультації з ЄС щодо перегляду параметрів зони вільної торгівлі. Україна має великий інтерес до збільшення експортних квот української продукції (насамперед аграрної) на ринки Євросоюзу. Оновлена Угода має відповідати інтересам бізнесу, громадян України та ЄС.

Розпочато діалог з Євросоюзом щодо застосування механізму вуглецевого коригування імпорту (СВАМ) для мінімізації його впливу на двосторонню торгівлю. Україну визначено у Водневій стратегії ЄС одним із ключових партнерів із виробництва та постачання водню [16]. Укра-

їна веде з Євросоюзом переговори щодо дослідження інновацій «Горизонт Європа» (2021–2027 рр.). Завдяки участі у цій програмі українські проекти залучили 43,95 млн євро [17]. Готується до підписання угода про спільний авіаційний простір. Український уряд працює над пришвидшенням роботи з приєднання України до енергосистеми ЄС ENTSO-E, яка запланована на 2023 р. [18].

Продовжується робота стосовно однієї з найбільш важливих для економіки України проблем – угоди АСАА («промисловий безвіз»). Йдеться про визнання еквівалентності української системи регулювання та оцінки відповідності європейській, що дало б змогу виробникам промислової продукції отримувати необхідні сертифікати в Україні. Сьогодні потрібно здійснювати пошук офіційного представника (резидента Євросоюзу), який може надати цей сертифікат. Результати попередньої оцінки ЄС щодо відповідності та прийнятності українських промислових товарів вимогам Євросоюзу виявили прогрес у запровадженні європейських стандартів Україною. Зокрема, експерти проаналізували понад 80 українських законодавчих актів. Їхні висновки вказують на позитивні тенденції у гармонізації українського законодавства з основними положеннями ЄС [19].

У березні 2021 р. відбулося офіційне відкриття проєкту Європейського Союзу Twinning для НБУ, який реалізуватимуть партнери з Національного банку Польщі та Банку Литви. Його мета – надати допомогу НБУ в увпровадженні Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом. Проєкт фінансують коштом ЄС у розмірі мільйона євро [20].

Зрозуміло, що події останніх років негативно вплинули на економіку України. Йдеться про світову економічну рецесію та пандемію COVID-19, воєнну агресію з боку Російської Федерації, проблеми у проведенні економічних реформ тощо. Слід виходити з того, що наявність в Угоді про асоціацію Україна – ЄС розділу про форсмажорні обставини значно спростить дії договірних сторін у неординарних ситуаціях, які мають місце сьогодні і можуть виникати у майбутньому.

Практичне вирішення завдань євроінтеграційної політики України і напрями її входження в інтеграційний простір ЄС потребують аналізу численних викликів, які протягом тривалого часу мають місце в інституційному реформуванні не лише нашої країни, а й Євросоюзу.

**Висновки.** У євроінтеграційних процесах повинно бути усвідомлення того, що існують об'єктивні проблеми і суперечності не лише в Україні, а й у країнах Євросоюзу. У ЄС існує офіційне визнання системної кризи об'єднання і невідворотності його реформ. Тому політичні й економічні реформи, які проводяться в Україні, повинні бути скоординовані зі змінами, що відбуваються в ЄС.

В Україні в силу специфіки економіки перехідного періоду економічна роль держави зростає. А із завершенням перехідного періоду, коли ринкові механізми запрацюють на повну силу, роль держави в економічному житті нашої країни послаблюватиметься. Сьогодні поглиблення ринкової трансформації економіки потребує утвердження нормативно-правової бази, завершення процесу формування в країні ефективної ринкової інфраструктури, підготовки кадрів, здатних працювати у нових умовах. Важливими також у цьому плані є зміцнення інституту приватної власності, захист національного капіталу, стимулювання підприємництва, малого бізнесу.

Перспективою подальших наукових досліджень у цьому напрямі може бути аналіз проблем, пов'язаних із виходом світової економіки з рецесії та пандемії COVID-19, формування в Україні макроекономічної політики в післякризовий період.

Список використаних джерел:

1. Панфілова Т.О. Конвергенція та диверсифікація сфери державних фінансів країн – членів ЄС і України. *Економіка України*. 2020. № 7. С. 108–120.
2. Попова О.Л. Новації Спільної аграрної політики ЄС у програмному періоді 2021–2027 рр. *Економіка України*. 2020. № 6. С. 85–93.
3. Данилишин Б.М., Степанюк Є.В. Необхідні кроки для розвитку економіки та банківського сектору України в період коронакризи та після її завершення. *Економіка України*. 2021. № 1. С. 3–24.
4. Редзюк С. Глобальні виклики та економічні шоки для України та країн ЄС. *Економіст*. 2020. № 3. С. 11–14.
5. Колобакин В. Коронавірус і економіка. *Урядовий кур'єр*. 2020. № 90. С. 4.
6. Головні економічні показники України за 2020 рік (за даними НБУ та Мінфіну). *Економіст*. 2021. № 2. С. 7.
7. Цифра дня. *Урядовий кур'єр*. 2021. № 45. С. 1.
8. Ясинчук Л. Ще одна ідея, як побороти олігархію в Україні. *Експрес*. 2021. № 11. С. 6.
9. Корпоративне управління. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2021/06/5/674676/> (дата звернення: 10.06.2021).
10. Малолеткова О. Національна економічна стратегія-2030 уже втілюється в життя. *Урядовий кур'єр*. 2021. № 65. С. 3.
11. Цифра дня. *Урядовий кур'єр*. 2021. № 23. С. 1.
12. Фалько Я. Цифри: погані, добрі та злі. *Голос України*. 2021. № 92. С. 17.
13. Глобальний онлайн-саміт із питань клімату. *Економіст*. 2021. № 4. С. 23.
14. Відділ новин. «Сталевий мільярд» Арселора. *Урядовий кур'єр*. 2021. № 73. С. 2.
15. Шмигаль Д. Світовий банк гарантує підтримку. *Урядовий кур'єр*. 2021. № 73. С. 2.
16. П'ять досягнень у напрямі ЄС і НАТО. *Урядовий кур'єр*. 2021. № 46. С. 2.
17. Наукова співпраця з ЄС триватиме. *Урядовий кур'єр*. 2021. № 63. С. 1.
18. Партнерство. Світовий банк гарантує підтримку. *Урядовий кур'єр*. 2021. № 73. С. 2.
19. «Промисловий безвіз»: в ЄС підготували попередній звіт і рекомендації Україні. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2021/06/2/674566/> (дата звернення: 10.06.2021).
20. Лагідна М. Центробанки Польщі та Литви допоможуть НБУ імплемувати Угоду про асоціацію з ЄС. *Урядовий кур'єр*. 2021. № 47. С. 3.

References:

1. Panfilova T.O. (2020) Konverhentsiia ta dyversyfikatsiia sfery derzhavnykh finansiv krain-chleniv YeS i Ukrainy [Convergence and diversification of public finance in the EU member states and Ukraine]. *Economy of Ukraine*. NAS of Ukraine, IEP, no. 7, pp. 108–120.
2. Popova O.L. (2020) Novatsii Spilnoi ahrarnoi polityky YeS u prohrannomu periodi 2021–2027 rr. [Innovations in the EU Common Agricultural Policy in the program period 2021–2027]. *Economy of Ukraine*. NAS of Ukraine, IEP, no. 6, pp.85–93.
3. Danylyshyn B.M., Stepaniuk Ye.V. (2021) Neobkhidni kroky dlia rozvytku ekonomiky ta bankivskoho sektoru Ukrainy v period koronokryzy ta pislia yii zavershennia [Necessary steps for the development of the economy and the banking sector of Ukraine during the coronavirus crisis and after its completion]. *Economy of Ukraine*. NAS of Ukraine, IEP, no. 1, pp. 3–24.
4. Redziuk Ye. (2020) Hlobalni vyklyky ta ekonomichni shoky dlia Ukrainy ta krain YeS [Global challenges and economic shocks for Ukraine and the EU countries]. *Economist*, no. 3, pp. 11–14.
5. Koliubakin V. (2020) Koronavirus i ekonomika [Coronavirus and the economy]. *Government courier*, no. 90, p. 4.
6. Holovni ekonomichni pokaznyky Ukrainy za 2020 rik (za danymy NBU ta Minfinu) (2021) [The main economic indicators of Ukraine in 2020 (according to the NBU and the Ministry of Finance)]. *Economist*, no. 2, p. 7.
7. Tsyfra dnia (2021) [Number of the day]. *Government courier*, no. 45, p. 1.
8. Yasynchuk L. (2021) Shche odna ideia, yak poboroty oliharkhiu v Ukraini [Another idea of how to overcome the oligarchy in Ukraine]. *Express*, no. 11, p. 6.
9. Korporatyvne upravlinnia [Corporate governance]. Available at: <https://www.epravda.com.ua/publications/2021/06/5/674676/> (accessed 10 June 2021).
10. Malolietkova O. (2021) Natsionalna ekonomichna stratehiia-2030 uzhe vtiliuietsia v zhyttia [The National Economic Strategy-2030 is already being implemented]. *Government courier*, no. 65, p. 3.
11. Tsyfra dnia (2021) [Number of the day]. *Government courier*, no. 23, p. 1.
12. Falko Ya. (2021) Tsyfry: pohani, dobri ta zli [Figures: bad, good and evil]. *Voice of Ukraine*, no. 92, p. 17.
13. Hlobalnyi onlain-samit z pytan klimatu (2021) [Global Online Climate Summit]. *Economist*, no. 4, p. 23.
14. Viddil novyn. (2021) «Stalevyi miliard» Arselora [Newsroom. Arcelor's "Steel Billion"]. *Government courier*, no. 73, p. 2.
15. Shmyhal D. (2021) Svitovyi bank harantuie pidtrymku [World Bank guarantees support]. *Government courier*, no. 73, p. 2.
16. Piat dosiahnen u napriami YeS i NATO (2021) [Five achievements towards the EU and NATO]. *Government courier*, no. 46, p. 2.
17. Naukova spivpratsia z YeS tryvatyme (2021) [Scientific cooperation with the EU will continue]. *Government courier*, no. 63, p. 1.
18. Partnerstvo. Svitovyi bank harantuie pidtrymku (2021) [Partnership. The World Bank guarantees support]. *Government courier*, no. 73, p. 2.
19. «Promyslovyy bezviz»: v YeS pidhotuvaly poperednii zvit i rekomendatsii Ukraini [«Industrial visa-free»: the EU has prepared a preliminary report and recommendations of Ukraine]. Available at: <https://www.epravda.com.ua/news/2021/06/2/674566/> (accessed 10 June 2021).
20. Lahidna M. (2021) Tsentrobanky Polshchi ta Lytvy dopomozhut NBU implementuvaty Uhodu pro asotsiatsiiu z YeS. Uriadovyi kurier [Central banks of Poland and Lithuania will help the NBU to implement the Association Agreement with the EU]. *Government courier*, no. 47, p. 3.

## УКРАИНА В УСЛОВИЯХ ПОЛИТЭКОНОМИЧЕСКИХ ТРАНСФОРМАЦИЙ

**Аннотация.** В статье анализируются современные политэкономические проблемы и перспективы развития нашей страны в трансформационный период. Основным вектором дальнейшего развития Украина выбрала интеграцию с Европейским Союзом. Такой выбор закреплен в Конституции. Авторы статьи рассматривают основные направления реформирования украинской экономики. Осуществлен функциональный анализ основных элементов макроэкономической политики, без решения которых невозможны проведение эффективных экономических реформ и трансформация Украины в структуры ЕС. Выделены определенные экономико-правовые факторы, которые стимулируют или сдерживают потенциал Соглашения об ассоциации Украина – ЕС. Все задания политэкономической трансформации Украина должна решать в условиях неустойчивого развития мировой экономики, предотвращения коронавирусной болезни COVID-19, российской военной агрессии.

**Ключевые слова:** Европейский Союз, таможенные тарифы, свободная экономическая зона, интеграция, либеральная идеология, конкуренция, свобода экономического выбора, Соглашение об ассоциации между Украиной и ЕС.

## UKRAINE IN THE CONDITIONS OF POLITICAL AND ECONOMIC TRANSFORMATIONS

**Summary.** The prospects for Ukraine's European integration require in-depth analysis and comparison of the legislative, economic, social and other dimensions of our country with the EU partners, as well as an assessment of their compliance with European integration principles. An objective analysis of compliance is equally relevant for both Ukraine and the European Community. The aim of the study is to develop theoretical, methodological provisions and practical recommendations for carrying out political and economic transformations in Ukraine, which will contribute to the integration of our country into the European Union. The scientific article provides a functional analysis of the main elements of macroeconomic policy, without the solution of which it is impossible to carry out effective economic reforms and the transformation of Ukraine into the EU structures, as well as methods of analysis and comparison are used while identifying certain economic and legal factors that stimulate or restrain the potential of the Association Agreement Ukraine – EU. To build an effective market economy in Ukraine, develop a business that really works, and in the interests of the welfare of citizens, it is necessary to reform AMKA and antimonopoly legislation. In March 2021, the Government of Ukraine approved the National Economic Strategy-2030. Several directions of this strategy began to be implemented. From July 1, 2021, the land market should fully start working in Ukraine. This, in turn, will contribute to the development of small and medium-sized agricultural enterprises. The transformation of Ukrainian society into «civilized» European and world structures also presupposes reforming the ecological situation in Ukraine. Work continues on one of the most important problems for the Ukrainian economy – the ACAA agreement («industrial visa-free»). A comprehensive solution to these problems will contribute to the practical solution of the tasks of Ukraine's European integration policy. The article analyzes modern political and economic problems and development prospects of our country during the transformation period. The authors of the article consider the main directions of reforming the Ukrainian economy in the context of the implementation of Ukraine's European integration course. All political and economic reforms, which are carried out in Ukraine, are guilty of being coordinated with changes, which are being introduced in the EU. The perishing of the market transformation of the Ukrainian economy requires the approval of a regulatory framework, the completion of the process of forming an effective market infrastructure in the country, training of personnel, building workers in new minds. We are also important in the whole plan for the establishment of the Institute of Private Power, for the protection of the national capital, for the stimulation of education, for small business.

**Key words:** European Union, customs duty, free economic zone, integration, liberal ideology, competition, freedom of economic choice, Association Agreement between the European Union and Ukraine.

Шульга О. А.

доктор економічних наук, доцент

Державного університету інтелектуальних технологій і зв'язку

Shulha Olha

Doctor of Economic Sciences, Associate Professor

State University of Intelligent Technologies and Telecommunications

## ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛІНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

**Анотація.** У статті обґрунтовується необхідність запровадження на вітчизняних підприємствах ефективної системи фінансового контролінгу, який дає можливість передбачити всі можливі несприятливі економічні ситуації та уникнути їх. Доведено, що одним з напрямів удосконалення фінансового контролінгу в управлінні підприємством є впровадження ефективної системи інформаційного забезпечення для прийняття фінансових рішень. Наведено проблеми, які виникають на підприємствах, що не використовують комп'ютерних інформаційних систем. Обстоюється позиція, що необхідно прийняти на вітчизняних підприємствах стратегічну програму по заміні морально застарілих різномірних інформаційних систем на новий засіб комплексної автоматизації корпоративного рівня – BSC, який являє собою стратегічну систему управління та дозволяє пов'язати місію і стратегію організації з повсякденними функціями і здійснювати постійний контроль за реалізацією довгострокових цілей по засобам комплексу інтегрованих показників. Перевага BSC полягає у тому, що вона дає змогу постійно ефективно вимірювати і оптимізувати діяльність всієї організації.

**Ключові слова:** контролінг, фінансовий контролінг, підприємство, управління, інформаційні системи, комплексна автоматизація, бізнес-процеси.

**Постановка проблеми.** Однією з причин незадовільного фінансового стану на багатьох українських підприємствах є низький рівень менеджменту. Істотним фактором, який призводить до прийняття помилкових управлінських рішень, є відсутність на багатьох вітчизняних підприємствах ефективної системи контролінгу. Адаже контролінг допомагає передбачити всі можливі несприятливі економічні ситуації та уникнути їх.

Одним із сучасних напрямків ефективного управління підприємницькою діяльністю є фінансовий контролінг, який зорієнтований на забезпечення реалізації фінансових завдань, встановлених системою планових фінансових показників і нормативів; вимірювання рівня відхилення фактичних результатів фінансової діяльності від передбачених; розроблення оперативних управлінських рішень щодо нормалізації фінансової діяльності підприємства відповідно до передбачених завдань і показників; коригування, за потреби, певних завдань і показників фінансового розвитку у зв'язку із зміною зовнішнього фінансового середовища, кон'юнктури фінансового ринку і внутрішніх умов здійснення господарських операцій підприємства. Тобто фінансовий контролінг має забезпечити керівництво необхідною інформацією щодо структури витрат, обсягів прибутку, відхилень фактичних даних від планових, аби керівництво могло зробити обґрунтований вибір управлінського рішення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Фінансовий контролінг, як сучасна концепція управління, є об'єктом дослідження багатьох науковців. Дослідженнями теоретичних та практичних аспектів впровадження фінансового контролінгу займаються такі вчені, як: С. Головацька, Н. Давиденко, І. Давидович, О. Осташко, О. Терещенко, С. Фалько та інші. Водночас, вивченню теоретичних аспектів застосування фінансового контролінгу на підприємстві з метою надання рекомендацій щодо його удосконалення, на нашу думку, приділено недостатньо уваги.

**Метою дослідження** є обґрунтування практичних заходів щодо ефективного функціонування системи фінансового контролінгу на підприємстві.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** За допомогою стратегічного і оперативного фінансового контролінгу можна вирішити такі традиційні проблеми управління підприємством, як: низька платіжна дисципліна структурних підрозділів; неконтрольована дебіторська заборгованість; слабе управління витратами; невірне визначення прибутковості філій і видів бізнесу; сплата необґрунтовано високих податків до місцевого і загальнодержавного бюджетів. Ефективність використання системи фінансового контролінгу залежить, насамперед, від реальної готовності підприємства до нього ще до початку впровадження.

Одним з напрямів удосконалення фінансового контролінгу в управлінні підприємством є впровадження ефективної системи інформаційного забезпечення для прийняття фінансових рішень. У сучасних умовах ведення бізнесу успішна реалізація інформаційної функції фінансового контролінгу неможлива без використання автоматизованих систем управління. Зауважимо, що відсутність комп'ютерних інформаційних систем на вітчизняних підприємствах, призводить до таких проблем, як: збільшення кількості помилок, які пов'язані з людським фактором; неможливість одночасно працювати з одним і тим же файлом декільком користувачам, що призводить до збільшення термінів підготовки управлінської звітності, особливо при закритті періоду; необхідність додаткової обробки даних в Excel із бухгалтерської програми для управлінських потреб; обмеження по об'єму даних (аби опрацювати дані по звітності багаточисельні зв'язки між листами Excel лише ускладнюють роботу з інформацією і призводять до додаткових помилок).

У зв'язку з цим, на вітчизняних підприємствах існує потреба у впровадженні та вдосконаленні системи фінансового контролінгу, яка б охопила систему планування та бюджетування, систему управлінського обліку, стратегічного управління, інформаційні потоки, а також процес моніторингу. Для цього, перш за все, необхідно покращити процес організації фінансового контролінгу наступними заходами [1; 4]:

1. Діяльність фінансового контролінгу повинна бути направлена не на виявлення витрат, а на попередження їх. Внутрішній фінансовий контроль складається з двох етапів, де попередній контроль відіграє ключову роль, оскільки дає можливість запобігти потенційним втратам і зменшити ризики їх появи. Цей вид контролінгу необхідно ставити у пріоритет, оскільки ситуація на підприємстві має тенденцію до погіршення.

2. Чітка регламентація всіх бізнес-процесів. Необхідно мінімізувати ризики мимовільних і ненавмисних дій, які можуть стати причиною втрати ресурсів. Якщо максимально точно регламентувати облікові процедури (порядок оприбуткування і списання товарно-матеріальних цінностей, порядок обліку руху грошових коштів, частоту проведення інвентаризацій і т.п.), то можна виключити неточності у даних.

3. Залучення персоналу. До фінансового контролінгу необхідно залучати топ-менеджерів і керівну ланку підрозділів. Необхідно регулярно проводити роз'яснювальні бесіди зі співробітниками, демонструвати і вчити їх новим способам контролю і забезпеченню збереження ресурсів. Слід укладати договори індивідуальної або колективної відповідальності з тими службовцями, які мають прямий доступ до цінностей. Крім того, необхідно постійно контролювати практику застосування і розуміння внутрішніх документів, адже досить часто контролери сприймають досить докладні інструкції по-своєму. У контрольно-ревізійному відділі необхідно забезпечити ротацию персоналу, щоб обійти стороною змови тих, хто здійснює перевірку, з тими, кого перевіряють.

4. Забезпечення функціональності інформації. Коли здійснюється організація фінансового контролю, то одним з найважливіших рівнів стає сфера інформаційної безпеки. Тут принципово як збереження внутрішніх даних від стороннього користувача (адже інформація специфічна і не завжди може бути застосована навіть прямими конкурентами), так і створення умов для формування надійної функціональності і швидкодії обліково-контрольних процедур. Обмеженням прав доступу до відомостей всередині підприємства можна поступитися заради кращої продуктивності системи і більш високої стійкості до зовнішніх впливів.

5. Врахування антикорупційної складової. Співробітники фінансового відділу повинні проводити перевірку будь-яких внутрішніх указів, регламентів, посадових інструкцій на наявність корупційного аспекту. Це особливо важливо для працівників витратних підрозділів організації (відділ закупівель, ремонтно-інженерна служба та ін.). Таким чином, наведені заходи повинні вдосконалити та оптимізувати систему фінансового контролінгу.

По-друге, на вітчизняних підприємствах варто створювати службу контролінгу. До теперішнього часу функції обліку, планування, бюджетування та контролю на підприємствах були розподілені між кількома підрозділами. Відокремленої служби контролінгу не існувало. Питання моделювання і прогнозування не зачіпалися, а частково замінялися плануванням.

Фактори, що є підставою для створення системи фінансового контролінгу:

- погіршення економічних показників компанії, зокрема, у зв'язку з значними фінансовими зобов'язаннями;
- необхідність зміни цілей функціонування в сучасних умовах, що склалися;
- застарілі методи планування, калькуляції і аналізу, що не можуть задовольняти менеджмент організації з огляду на результат аналізу роботи фінансового контролінгу тощо.

У міру зростання якості, оновлення обладнання та зростання мережі, необхідним кроком у створенні сприятливих умов для управлінського контролю, стала інтеграція і уніфікація фундаментальних управлінських процесів в сучасну автоматизовану управлінську систему.

По-третє, необхідно прийняти стратегічну програму по заміні морально застарілих різномірних інформаційних систем на новий засіб комплексної автоматизації корпоративного рівня. Такою автоматизованою системою управління та контролінгу на підприємствах може бути BSC, яка являє собою стратегічну систему управління і дозволяє пов'язати місію і стратегію організації з повсякденними функціями і здійснювати постійний контроль за реалізацією довгострокових цілей по засобам комплексу інтегрованих показників. Перевага BSC полягає у тому, що вона дає змогу постійно ефективно вимірювати і оптимізувати діяльність всієї організації.

У класичному варіанті цієї концепції вся інформація, необхідна керівникові для прийняття рішення, розбивається на чотири взаємопов'язаних блоки: фінансова діяльність, взаємовідносини з клієнтами, внутрішні бізнес-процеси, навчання і підвищення кваліфікації персоналу. Логіка побудови збалансованої системи показників ефективності полягає в тому, що керівництвом спочатку визначаються цілі, а потім для кожної конкретної мети вибирають показник і розраховують його значення, яке свідчитиме про її досягнення.

Розробка системи збалансованих показників ефективності нерозривно пов'язана з процесом стратегічного планування і складається з:

- визначення базової стратегічної орієнтації підприємства (місія, система цінностей, принципи напрямки розвитку);
- стратегічних цілей;
- ключових показників ефективності та їх цільових значень щодо перспектив.

Цільові значення ключових показників ефективності, сформовані в рамках системи BSC, у подальшому використовуються для розробки операційних бюджетів підприємства. За допомогою системи підконтрольних показників фінансовим контролінгом забезпечується вертикальна інтеграція планів організації у розрізі стратегія-тактика.

Відповідно до вищесказаного, контролюються такі показники ефективності:

1. Фінанси: виручка від продажу, валовий прибуток, прибуток від продажу товарів, рівень валового прибутку, рівень витрат, коефіцієнти рентабельності, ліквідності, стійкості, автономії, оборотності, грошовий потік, показник економічної доданої вартості та інші фінансові показники, що характеризують фінансовий стан та відображають фінансові результати діяльності підприємства.
2. Клієнти: частина ринку, питома вага постійних клієнтів, питома вага нових клієнтів, індекс задоволеності клієнтів, виручка у розрахунку на одного клієнта, рівень витрат на рекламу.
3. Внутрішні бізнес-процеси: середній час на обслуговування одного клієнта, широта асортименту послуг, рівень витрат на підготовку та введення послуги, показник продуктивності праці, витрати на одиницю, капіталовіддача, відсоток виконання плану, ступінь зносу основних фондів.
4. Навчання та зростання персоналу: коефіцієнти руху персоналу, плінність, показники оплати праці, рівень витрат на навчання, підвищення кваліфікації персоналу, кількість раціоналізаторських пропозицій, індекс задоволеності персоналу, виручка у розрахунку на 1 умовну одиницю фонду оплати праці.



Завдання BSC полягає в тому, щоб трансформувати місію компанії в конкретні, цілком відчутні завдання і показники. Ці показники є баланс між зовнішніми звітними даними для акціонерів та клієнтів і внутрішніми характеристиками найвагоміших бізнес-процесів, інновацій, навчання і зростання. Ця рівновага між показниками результатів минулої діяльності і майбутнього зростання. Сама система являє собою поєднання об'єктивних і суб'єктивних параметрів майбутнього зростання.

BSC трансформує місію компанії у конкретні завдання і показники. Для інноваційних компаній вона служить засобом стратегічного управління на довгостроковій основі. Оціночна складова BSC використовується для вирішення принципових завдань процесу управління. Система зберігає всі дані в єдиній базі, яка розширюється і видозмінюється у міру зміни завдань компанії. При цьому дану систему підтримують у робочому стані всього три людини. При всіх перерахованих можливостях, система задовольняє вимоги по безпеці і захисту інформації на всіх технологічних етапах обробки інформації.

Важливу роль у здійсненні проекту BSC відіграють інформаційні системи, що використовуються компанією. Сучасний ринок пропонує широкий спектр додатків, що реалізують концепцію BSC (від невеликих програмних продуктів до сучасних ERP-систем), які можна розділити на чотири категорії:

- додатки, побудовані на базі продуктів Microsoft Office;
- спеціалізовані BSC-програми;
- додатки, які, крім реалізації BSC, включають в себе і функції бюджетування, моделювання бізнес-процесів, створення фінансових планів, звітів і прогнозів;
- додатки (модулі), що входять до складу комплексних систем управління підприємством (ERP-, BPM-системи).

Безумовно, найбільш прості й економічні програми, побудовані на базі продуктів Microsoft Office, таких як Excel, Access. Головні їх переваги: гнучкість в проектуванні, можливість залучення до розробки BSC широкого кола осіб, низька ціна. До недоліків таких додатків можна віднести те, що вони: слабо захищені від можливих помилок введення; трудомісткі в експлуатації (особливо при необхідності введення великої кількості різних даних); недостатньо оперативні; вкрай залежні від суб'єктивних (в першу чергу від людського) факторів; практично не застосовуються у великих компаніях.

Додатки четвертої групи дозволяють відображати стратегічні завдання і причинно-наслідкові зв'язки у різних ракурсах, мають зручні інструменти відстеження стратегічних проектів, системи оповіщення та складання звітів. У додатках передбачено наявність адміністратора BSC, який визначає в системі всі параметри показників (порогові значення, контрольні показники, відповідальних виконавців тощо) та контролює виконання поставлених завдань і при необхідності може відправити електронне повідомлення відповідальній за показник особі.

Необхідно відзначити, що саме сертифіковані додатки гарантують отримання повноцінного програмного продукту, що дозволяє реалізувати для компанії концепцію BSC у повному обсязі. Найбільший ефект при реалізації концепції збалансованих показників досягається у разі, якщо за допомогою програми можна максимально забезпечити зв'язок з різними аналітичними додатками, застосовуваними для стратегічного управління компанією. Це обумовлено тим, що саме інтеграція BSC з іншими інформаційними системами та їх модулями дає їх власникам ряд додаткових можливостей.

Тому для автоматизації та оптимізації внутрішніх бізнес-процесів підприємства набула поширення нова

концепція управлінської системи – ERP, яка об'єднала планування матеріальних і фінансових ресурсів в єдину систему. ERP системи – це набір інтегрованих програм, які комплексно, в єдиному інформаційному просторі підтримують усі основні аспекти управлінської діяльності підприємств – планування ресурсів (фінансових, людських, матеріальних) для виробництва товарів (послуг), оперативне управління виконанням планів (у тому числі постачання, збут, ведення договорів), усі види обліку, аналіз результатів господарської діяльності. Використання ERP-системи дозволяє використовувати єдину інтегровану програму замість декількох розрізнених, яка може управляти обробкою, логістикою, дистрибуцією, запасами, витратами, доставкою, виставлянням рахунків, бухгалтерським обліком, податковим обліком тощо [1].

Впровадження ERP-систем забезпечує якісну технічну обробку інформації, швидку її інтерпретацію, забезпечення доступу до інформації всіх підрозділів підприємства та дозволяє пришвидшити бізнес-процеси. Це дає можливість у стислий період часу отримувати необхідну оперативну інформацію та створює передумови спрощення процедури прийняття управлінських рішень топ-менеджментом підприємства.

Однак, перед впровадженням ERP-системи на підприємстві потрібно визначити існуючі проблеми (зменшення ефективності, втрата частки ринку, зростання витрат) або потенційні проблеми (зміна кон'юнктури ринку або законодавства, поява сильного конкурента). Також причиною може бути потреба у відповідності західним стандартам для поліпшення іміджу, отримання інвестицій, проходження сертифікації або підвищення контрольованості підприємства для більш ефективного управління. З метою вирішення вищезазначених проблем, зазвичай, впроваджують такі види корпоративних інформаційних систем: система управління логістикою (SCM – управління ланцюжками постачання); система надання даних для аналізу керівництву (MIS).

Визначення конкретних проблем дає можливість здійснити вибір системи, оптимальної за своїми функціональними характеристиками, які залежать від галузі, типу і розмірів виробництва. Потім потрібно дізнатися про наявні типові рішення, кількість впроваджень даної інформаційної системи у галузі, зібрати відгуки про її впровадження і проєкту командою. Також у договорі з компанією, яка буде впроваджувати систему, бажано передбачити відповідальність за термін і якість реалізації проєкту. Переваги мають ті виробники ERP-систем, що поєднують власні канонічні розробки, побудовані на кращих західних бізнес-моделях, з гнучким налаштуванням для вітчизняних промислових підприємств. Тобто це має бути інтегрована інформаційна система, яка задовольняє вимогам галузі та має широкі функціональні можливості для автоматизації управління матеріально-технічним постачанням, виробничими процесами і фінансовими потоками. Критерієм успішного впровадження є успішне розв'язання проблеми.

Таким чином, для впровадження інформаційної системи слід провести такі підготовчі заходи: провести аналіз варіантів інформаційних систем (IC) з метою вибору оптимальних для конкретного підприємства; здійснити підбір персоналу, здатного впроваджувати та обслуговувати обрану IC.

Зокрема, для потреб малого та середнього бізнесу рекомендовано впроваджувати SAP Business One, яка автоматизує всі бізнес-процеси компанії, у тому числі:

- Бухгалтерія та фінансовий менеджмент. Оптимізація і автоматизація управління фінансами за допомогою програмних рішень для бізнесу дає змогу збільшити при-

буток, скоротити кількість помилок і прийняти найбільш вигідні рішення.

– Управління взаємовідносинами з клієнтами (CRM). Перетворення потенційних клієнтів у постійних, підвищення їх задоволеності і збільшення показників прибутковості. Інтегровані інструменти CRM підтримують всі операції зі збуту, обслуговування і маркетингу – від управління кампаніями до моніторингу потенційних можливостей і надання після продажної підтримки.

– Управління складами. Управління запасами на всіх складах у режимі реального часу. Програмне рішення для малого бізнесу допоможе відстежувати і реєструвати рух запасів, оптимізувати їх рівень, ретельніше дотримуватися термінів доставки, а також назавжди забути про дефіцит запасів.

– Закупівлі та постачання. Можливості для економії за рахунок оптимізації всього закупівельного процесу – від планування і створення замовлення на поставку до вибору постачальника, виставлення рахунку і перерахування платежів.

– Звітність та аналітика. Простий і швидкий доступ до інструментів бізнес-аналітики (BI), аналізу і звітності дозволить співробітникам підприємства отримувати відповіді на найнагальніші питання у режимі реального часу.

BDO Consulting пропонує локалізовану версію SAP Business One, яка включає модулі для ведення бухгал-

терського та податкового обліку, функціонал для розрахунку і виплати заробітної плати. Окрім цього, за допомогою SAP Business One спрощується взаємодія з державними органами завдяки автоматизації підготовки та вивантаження інформації для фіскальних служб. Однак, основною перевагою даної ІС є спрощення процедури прийняття управлінських рішень менеджментом підприємства, що досягається за рахунок удосконалення доступу до інформації всіх підрозділів підприємства та можливості швидкої реакції на зміни в бізнес-процесах, а також ринкових умов.

**Висновки з проведеного дослідження.** Таким чином, система фінансового контролінгу на підприємстві, яка поєднується із інформаційно-комунікаційними технологіями та програмними продуктами, дає змогу своєчасно представляти інформацію для внутрішнього управління підприємством, оперативно контролювати витрати та оцінювати результати його діяльності. Для автоматизації всіх внутрішніх бізнес-процесів, оптимізації структури управління, підвищення взаємодії між підрозділами, а також оперативного аналізу ситуації і прийняття управлінських рішень на базі повної, достовірної інформації необхідно на підприємствах впроваджувати ERP-системи. Подальші розвідки у цьому напрямі будуть стосуватися розробки рекомендацій щодо удосконалення інформаційних систем управління підприємством.

#### Список використаних джерел:

1. Головацька С.І., Осташко О.П. Обліково-аналітичний інструментарій контролінгу в управлінні витратами підприємства : монографія. Львів : Видавництво ЛТЕУ, 2017. 360 с.
2. Горик-Чубатюк М.О., Добровольська О.М. Фінансовий контролінг як ефективний інструмент в менеджменті. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. Економічні науки.* 2017. Вип. 22. С. 90–92.
3. Золотарьова О.В., Чічкань О.І. Організаційна модернізація системи фінансового контролінгу на підприємстві. *Економіка та держава.* 2015. № 1. С. 42–46.
4. Контролінг як технологія управління фінансовими та нефінансовими структурами : монографія / [О.М. Колодізев та ін.]. Харків : Вид. ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2014. 346 с.
5. Шило В.П., Ільїна С.Б., Меньша І.Ю. Роль контролінгу в системі управління підприємством. *Вісник Хмельницького національного університету.* 2011. № 1. С. 45–50.

#### References:

1. Holovatska S.I., Ostashko O.P. (2017) Oblikovo-analitychnyy instrumentariy kontrolinhu v upravlinni vytratamy pidpryyemstva [Accounting and analytical tools of controlling in the management of enterprise costs]. Lviv: Vydavnytstvo LTEU.
2. Horyk-Chubatyyuk M.O., Dobrovolska O.M. (2017) Finansovyy kontrolinh yak efektyvnyy instrument v menedzhmentі [Financial controlling as an effective tool in management]. *Naukovyy visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. Ser. Ekonomichni nauky*, vol. 22, pp. 90–92.
3. Zolotarova O.V., Chichkan O.I. (2015) Orhanizatsiyna modernizatsiya systemy finansovoho kontrolinhu na pidpryyemstvi [Organizational modernization of the financial controlling system at the enterprise]. *Ekonomika ta derzhava*, no. 1, pp. 42–46.
4. Kolodizyev O.M. (2014) Kontrolinh yak tekhnolohiya upravlinnya finansovymy ta nefinansovymy strukturamy [Controlling as a technology for managing financial) and non-financial structures]. Kharkiv: Vyd. KHNEU im. S. Kuznetsya.
5. Shylo V.P., Ilyina S.B., Mensha I.Yu. (2011) Rol kontrolinhu v systemi upravlinnya pidpryyemstvom [The role of controlling in the enterprise management system]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*, no. 1, pp. 45–50.

### ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ КОНТРОЛЛИНГА НА ПРЕДПРИЯТИИ

**Аннотация.** В статье обосновывается необходимость внедрения на отечественных предприятиях эффективной системы контроллинга, который дает возможность предусмотреть все возможные неблагоприятные экономические ситуации и избежать их. Доказано, что одним из направлений совершенствования финансового контроллинга в управлении предприятием является внедрение эффективной системы информационного обеспечения для принятия финансовых решений. Приведены проблемы, которые возникают на предприятиях, не использующих компьютерных информационных систем. Отстаивается позиция, что необходимо принять на отечественных предприятиях стратегическую программу по замене морально устаревших разнородных информационных систем на новое средство комплексной автоматизации корпоративного уровня – BSC, который представляет собой стратегическую систему управления и позволяет связать миссию и стратегию организации с повседневными функциями и осуществлять постоянный контроль за реализацией долгосрочных целей по средствам комплекса интегрированных показателей. Преимущество BSC состоит в том, что она позволяет постоянно эффективно измерять и оптимизировать деятельность всей организации.

**Ключевые слова:** контролинг, финансовый контролинг, предприятие, управление, информационные системы, комплексная автоматизация, бизнес-процессы.

## INFORMATION SUPPORT OF EFFECTIVE FUNCTIONING OF THE FINANCIAL CONTROL SYSTEM AT THE ENTERPRISE

**Summary.** The purpose of the study is to substantiate practical measures for the effective functioning of the financial controlling system at the enterprise. To solve the tasks, such methods were used as: analysis and synthesis, deduction, generalization, system approach, etc. One of the ways to improve financial controlling in the management of the enterprise is the introduction of an effective system of information support for financial decision-making. In modern business conditions, the successful implementation of the information function of financial controlling is impossible without the use of automated management systems. The article substantiates the need to introduce an effective system of financial controlling in domestic enterprises, which makes it possible to anticipate all possible adverse economic situations and avoid them. It is proved that one of the ways to improve financial controlling in enterprise management is the introduction of an effective system of information support for financial decision making. The problems that arise in enterprises that do not use computer information systems are listed. The factors that are the basis for the creation of a system of financial controlling, including: deterioration of economic performance of the company, in particular, due to significant financial liabilities; the need to change the goals of functioning in modern conditions; outdated methods of planning, calculation and analysis, which can not satisfy the management of the organization given the result of the analysis of financial controlling, etc. There is a position that it is necessary to adopt a strategic program at domestic enterprises to replace obsolete heterogeneous information systems with a new means of integrated automation of the corporate level – BSC, which is a strategic management system and allows to link the mission and strategy of the organization with day-to-day functions. for the implementation of long-term goals by means of a set of integrated indicators. The advantage of BSC is that it allows you to constantly effectively measure and optimize the activities of the entire organization. The practical value of the results is that they can be used to improve the efficiency of the financial controlling system in the enterprise.

**Key words:** controlling, financial controlling, enterprise, management, information systems, complex automation, business processes.

*Науковий журнал*

**НАУКОВИЙ ВІСНИК  
УЖГОРОДСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

**Серія  
МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ  
ТА СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО**

**Випуск 37**

Коректура • *Бабич В. І.*

Комп'ютерна верстка • *Удовиченко В. О.*

*Засновник видання – Факультет міжнародних економічних відносин  
Ужгородського національного університету*

Заснований у 2014 році. Виходить 6 разів на рік.

Адреса редакції:

88000, Україна, м. Ужгород, вул. Університетська 14, каб. 510  
Факультет міжнародних економічних відносин,  
Ужгородський національний університет  
Телефон редакції: +38 (097) 085 34 95  
Електронна пошта редакції: [editor@visnyk-econom.uzhnu.uz.ua](mailto:editor@visnyk-econom.uzhnu.uz.ua)  
Сторінка наукового журналу: [www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua](http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua)

Формат 64x84/8. Гарнітура Times New Roman.

Папір офсет. Цифровий друк. Ум. друк. арк. 13,49.

Підписано до друку 25.06.2021 р. Замов. № 0721/255. Наклад 100 прим.

Надруковано: Видавничий дім «Гельветика»

65101, м. Одеса, вул. Інглєзі, 6/1

Телефони: +38 (048) 709 38 69, +38 (095) 934 48 28, +38 (097) 723 06 08

E-mail: [mailbox@helvetica.ua](mailto:mailbox@helvetica.ua)

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи

ДК № 6424 від 04.10.2018 р.