

**VISNYK
OF THE LVIV
UNIVERSITY**

**ВІСНИК
ЛЬВІВСЬКОГО
УНІВЕРСИТЕТУ**

SERIES ECONOMICS

СЕРІЯ ЕКОНОМІЧНА

Issue 66

Випуск 66

Scientific Journal

Збірник наукових праць

Published 1–2 issues per year

Виходить 1–2 рази на рік

Published since 1968

Видається з 1968 року

Ivan Franko
National University of Lviv

Львівський національний
університет імені Івана Франка

2024

Друкується за ухвалою Вченої Ради
Львівського національного університету
імені Івана Франка

Протокол № 69/7 від 01.07.2024 р.

«Вісник Львівського університету. Серія економічна» входить до Переліку наукових фахових видань категорії «Б» у галузі економічних наук за такими спеціальностями: 051 – Економіка; 071 – Облік і оподаткування; 073 – Менеджмент; 075 – Маркетинг; 076 – Підприємництво, торгівля та біржова діяльність (Наказ МОН України від 02 липня 2020 року № 886. Додаток 4).

Вісник публікує статті, які містять нові оригінальні результати дослідження актуальних питань розвитку фундаментальної економічної науки, вітчизняної та світової економіки, застосування кількісних методів та інформаційних технологій у цифровій економіці, інноваційних напрямів розвитку обліку та оподаткування, менеджменту, маркетингу, а також результати міждисциплінарних досліджень у галузях економіки, права, екології та інших наук.

The journal publishes articles with new original research results on current issues of domestic and world economy, application of quantitative methods and digital technologies in contemporary economy, innovative areas of accounting and taxation, management, marketing, and interdisciplinary studies in the fields of economics, law, ecology and other sciences.

Редакційна колегія: д-р екон. наук, проф. **О. С. Гринькевич** (головний редактор); проф. **Д. Грей** (США); проф., д-р екон. наук, проф. **С. М. Панчишин** (заступник головного редактора); канд. екон. наук, доц. **Р. В. Михайлишин** (заступник головного редактора); канд. екон. наук, доц. **В. Б. Буняк** (відповідальний секретар); д-р екон. наук, проф. **Д. В. Ванькович**; д-р екон. наук, проф. **О. З. Ватаманюк**; д-р екон., проф. **М. Вірен** (Фінляндія); д-р екон. наук, проф. **В. М. Вовк**; канд. екон. наук, проф. **І. В. Грабинська**; д-р екон. наук, проф. **Л. С. Гринів**; канд. екон. наук, доц. **С. Я. Касян**; д-р екон., проф. **В. Квашніцкі** (Польща); д-р екон. наук, проф. **М. В. Кічурчак**; д-р екон. наук, проф. **О. М. Ковалюк**; д-р екон. наук, проф. **М. І. Крупка**; д-р екон. наук, проф. **Б. В. Кульчицький**; д-р екон. наук, проф. **М. І. Кульчицький**; д-р екон. наук, проф. **О. О. Кундицький**; д-р екон. наук, проф. **С. М. Лобозницька**; д-р екон. наук, проф. **Є. Й. Майовець**; канд. екон. наук, проф. **С. О. Матковський**; д-р екон. наук, проф. **І. Р. Михасюк**; д-р екон. наук, проф. **Б. Найман** (Франція); проф. **М. О. Оліскевич**; канд. екон. наук, проф. **П. І. Островерх**; д-р екон. наук, проф. **О. М. Підхонний**; канд. екон. наук, проф. **В. Й. Плиса**; д-р екон. наук, проф. **В. І. Приймак**; д-р екон. наук, проф. **Ю. О. Раделицький**; д-р екон. наук, проф. **С. К. Реверчук**; д-р екон. наук, проф. **О. В. Стефанишин**; д-р екон. наук, доц. **Н. С. Струк**; д-р екон., проф. **С. Транець** (Болгарія); проф. **М. Церпал-Волян** (Польща); д-р екон. наук, проф. **В. Є. Швець**; д-р екон. наук, проф. **З. В. Юринець**; д-р екон. наук, проф. **Т. В. Яворська**.

Professor **O. Hrynkevych** – Editor-in-Chief

Professor **S. Panchyshyn** – Assistant Editor,

Associate Professor **R. Mykhailishyn** – Assistant Editor

Associate Professor **V. Buniak** – Managing Editor

Відповідальний за випуск **Р. В. Михайлишин**

Адреса редколегії: Editorial Board Address:

ЛНУ ім. Івана Франка

Ivan Franko National University of Lviv

Економічний факультет

Faculty of Economics

просп. Свободи, 18, м. Львів, 79008, Україна

18 Svobody Ave., Lviv, 79008, Ukraine

tel. +38(032) 239-41-68, e-mail: VisnykLvivUniv.Econ@gmail.com

<http://publications.lnu.edu.ua/bulletins/index.php/economics>

ISSN 2078-6115

DOI: <http://dx.doi.org/10.30970/ves.2024.66.0>

Комп'ютерне верстання С. СЕНИК

Адреса редакції, видавця і виготовлювача:
Львівський національний університет імені Івана Франка,
вул. Університетська, 1, Львів, 79000, Україна

Свідцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до Державного реєстру видавців, виготовників і розповсюджувачів видавничої продукції. Серія ДК №3059 від 13.12.2007 р.

Формат 70x100/16,
Ум. друк. арк. 20,96.
Тираж 50 прим. Зам.

© Львівський національний університет імені Івана Франка, 2024

ЕКОНОМІКА ЯК НАУКА. ТЕОРІЯ, ПОЛІТИКА І ПРАКТИКА

DOI: <http://dx.doi.org/10.30970/ves.2024.66.0.6610>

УДК 330.101.8

JEL A10, B41, B21, B22

ПРО СУЧАСНУ ПОЛІТИЧНУ ЕКОНОМІЮ ТА РЯД ЇЇ ВУЗЛОВИХ ТЕРМІНІВ

Степан Панчишин

*Львівський національний університет імені Івана Франка,
79008, м. Львів, просп. Свободи, 18,*

e-mail: stmpanchyshyn@gmail.com; ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6203-4789>

Анотація. Метою статті є з'ясування причин витіснення у першій половині XX ст. політичної економії як галузі економічного знання зі світового наукового дискурсу та її своєрідного ренесансу в останній третині XX – першій чверті XXI ст., а також виявлення вузлових термінів сучасної вітчизняної політичної економії. У процесі дослідження використано методи єдності історичного та логічного, аналізу і синтезу, зіставлення і порівнянь. З'ясовано, що витіснення з ужитку терміну “політична економія” у першій половині XX ст. у світовій економічній літературі було зумовлено головню тим, що центральна категорія класичної політичної економії “вартість” – затрати праці на виробництво товару – виявилась науково неспроможною. Відновлення важливості політичної економії в сучасній світовій економічній науці відбулось унаслідок того, що наявні соціальні науки не охоплювали частини соціально-економічних процесів. Зазначено, що формування сучасної вітчизняної політичної економії потребує нової терміносистеми, особливе місце в якій займають так звані вузлові терміни, які одночасно становлять теми у підручниках та навчальних посібниках з певної дисципліни. Автор обґрунтовує тезу, що сучасна політична економія акцентує на розподілі створеного доходу між економічними суб'єктами як всередині країни, так і між країнами, тобто це наука про соціальну ефективність. Її вихідною вузловою категорією має стати форма виробництва. Одним із найважливіших компонентів форми виробництва є гроші. Викладено підходи, які наявні у світовій економічній науці до тлумачення суті та функцій грошей. Ще одна вузлова категорія, яку проаналізовано у статті, є економічна система. Автор обґрунтовує, що економічну систему потрібно розглядати як сукупність механізмів організації національної економіки, що узгоджується з її тлумаченням у світовій економічній науці.

Ключові слова: політична економія, вартість, економічна теорія, вузловий термін, соціальна ефективність, форма виробництва, економічна система, гроші, власність.

Постановка проблеми. Терміну “політична економія” уже понад 400 років. Його запровадив у науковий обіг Антуан де Монкретьєн у 1615 р., назвавши своє економічне дослідження “Трактат політичної економії”. В останній третині XVIII ст. – першій половині XIX ст. у працях видатних представників класичної школи трудової вартості – А. Сміта, Д. Рікардо, Т. Мальтуса, Дж. С. Міля та ін. – завершилось формування політичної економії як науки про багатство та напрями його збільшення. Свого найбільшого розквіту школа досягла до середини XIX ст., а відтак розпочався її занепад. Найбільш уразливим місцем класичної школи стала її ключова категорія “вартість”, яку представники цієї школи визначали як затрати праці на виробництво товарів, що обмінювались відповідно до їх вартостей. Молодше покоління економістів поставило під сумнів, а відтак відкинуло таке тлумачення вартості як основи ціни товару і акцентувало на важливості цінності товару для споживача. К.Маркс уже у другій половині XIX ст. продовжив традиції класичної школи щодо аналізу вартості товару, але дійшов до висновків, які фундаментальна економічна наука не сприйняла і відкинула.

В останній третині XIX ст. – початку XX ст. склалась потужна неокласична школа, яка використовуючи новий інструментарій дослідження, наблизилась за узагальненнями до природничих наук. У 1890 р. А. Маршал опублікував книгу “*Principles of Economics*” (українською мовою *Economics* найточніше перекладати, на нашу думку, “аналітична економіка”). Спочатку А. Маршал та інші економісти застосовували терміни “*Economics*” та “*Political Economy*” як синоніми, але з часом неокласики дедалі частіше використовували лише термін “*Economics*”, тобто відмовились від терміну “Політична економія”.

У першій половині XX ст. в економічних дослідженнях домінують основні узагальнення та твердження “*Economics*”. У кінці 1940-х років у американських університетах почали викладати дисципліну за назвою “*Economics*”, а з кінця 1950-х років окремо “Макроекономіку” та “Мікроекономіку”. У середині XX ст. здавалось, що політична економія тихо пливе у галузь економічної науки, яку називають “Історія економіки та економічної думки”, та цього не відбулося. Чому в українській освіті і науці витіснений з ужитку термін “політична економія”? Усе це актуалізує дослідження проблеми розвитку політичної економії та її термінології.

Виклад основного матеріалу. У другій половині XX ст. виявилось, що наявні соціальні науки не охоплюють повністю певної частини економічних та соціально-економічних процесів. Зокрема, зв’язки між економічними суб’єктами – домогосподарствами, фірмами та державними інститутами, впливи економічного зростання на навколишнє середовище, зростання масштабів бідності у світі, еволюція економічних систем, зростання розриву у рівнях розвитку економіки та рівнях доходів між багатими і бідними країнами, розподільні відносини між економічними суб’єктами всередині країн та між розвиненими і країнами, що розвиваються і т.д. За цих обставин відбувається своєрідний ренесанс політичної економії і у наукових журналах з’являються статті з назвами, що містять термін “політична економія”, виходить журнал “Політична економія”, університети набирають студентів на освітні програми “Політична економія”.

Насамкінець складатиметься соціальна наука “Політична економія”, в якій можна виокремити три гілки. Перша гілка – власне політична економія, яка ґрунтується на

висновках таких наук, як аналітична економіка, право, психологія, соціологія, історія тощо. Ця гілка політичної економії зосереджується на взаємовідносинах між індивідами, бізнесом та державними інститутами (політикою держави), впливах політичних інститутів на господарську діяльність, проблемах нерівності та економічного розвитку, економічних збуреннях та викликах, історичному розвитку передових країн та їхніх інституційних засадах, розподільних відносинах між різними групами людей та різними країнами, масштабах та рівні експлуатації різних груп працівників, економічній глобалізації та ін.

Друга гілка сучасної політичної економії – міжнародна політична економія досліджує передовсім перерозподільні відносини між країнами у сфері зовнішньої торгівлі та міжнародних фінансів, місце і значення транснаціональних корпорацій у світовій економіці, міграційні процеси між країнами та їхні впливи на розподільні відносини, відсталість багатьох країн світу та напрями її подолання, роль МФО у сучасному світі тощо. Ще одну гілку сучасної політичної економії називають новою політичною економією, яка досліджує економічні ідеї, доктрини та поведінку, не як основу для аналізу, але як вірування та дії, які самі потрібно пояснити.

У вітчизняній науці та освіті з початку 1990-х років розвиваються прямо протилежні процеси щодо використання терміну “політична економія”. Цей термін поступово витісняється на обочину, у багатьох закладах вищої освіти зникає дисципліна “Політична економія”, перейменовують освітню та наукову спеціальності. Замість терміну “політична економія” запроваджують термін “економічна теорія”, який у радянській економічній науці та освіті не використовували і його не часто можна зустріти в англійській економічній науці. З самого початку зміст цього терміну українські економісти визначили неоднаково. Одна група економістів донині вважає, що термін “економічна теорія” точний заміник терміну “політична економія”, про що свідчить назва відомої своїми науковими результатами кафедри: “Економічна теорія, макро- і мікроекономіка”. Друга група українських економістів тлумачить термін “економічна теорія” значно ширше. На їхню думку, економічна теорія містить і політичну економію, і макроекономіку, і мікроекономіку (достатньо глянути на назву низки підручників – Економічна теорія: політична економія).

Однак обидва тлумачення терміну “економічна теорія”, на наш погляд, є хибними. Досить заглянути в Оксфордський економічний словник: “економічна теорія – це та частина економічного дослідження, яка зосереджується на побудові економічних моделей та розвитку математичних методів, призначених для їхнього аналізу” [1]. Тому потрібно відмовитися від наведених тлумачень терміну “економічна теорія” у вітчизняній освіті та науці. В окремих закладах вищої освіти передбачено нормативну дисципліну “Політична економія”, але у більшості випадків у її викладанні ще переважає старий поняттєво-категоріальний апарат. Достатньо заглянути у підручники та навчальні посібники з політичної економії, що вийшли у світ упродовж останнього десятиліття. Ці книги містять застарілі твердження та постулати, які не вивчають студенти жодного європейського чи американського університету. Достатньо навести невеликий перелік питань, що пропонують ці книги студентам: “... предметом політичної економії є виробничі відносини. Двоїстий характер

праці втіленої в товарі. Закон вартості. Товарний фетишизм. Суть капіталу. Постійний і змінний капітал. Норма і маса додаткової вартості. Перетворення вартості товару в ціну виробництва. Сукупний суспільний продукт та умови його реалізації...” [2, с. 3–5] тощо. Після такого змісту політекономії викладати макро- і мікроекономіку уже не можливо, бо ці дисципліни повністю заперечують те, чого навчають в такій політичній економії.

Постає запитання: чи потрібно нині викладати політекономію у вітчизняних університетах? Безперечно, так, як найбільш соціальну та національну за змістом галузь економічного знання. Дисципліну “Політична економія” доцільно, на наш погляд, викладати як нормативну студентам перших курсів економічних факультетів та пропонувати як вибірку на інших спеціальностях.

Сучасна політична економія потребує формування нової терміносистеми як сукупності структурованих категорій та понять, які мають єдине значення і зміст та однозначно відповідають термінам світової економічної науки. Особливе місце у терміносистемі мають вузлові терміни, які віддзеркалюють та підсумовують важливі економічні явища та процеси. До кожної вузлової категорії тяжіє низка інших термінів і понять, які дають змогу аналізувати і пояснювати певне економічне явище в цілому. Наприклад, до вузлового терміну “міжнародна торгівля” належать експорт та імпорт, мито, квота, ембарго, протекціонізм, демпінг, фритредерство, абсолютна і порівняльна перевага та ін. Низку вузлових категорій, що пов’язані найчастіше одні з одними генетичними причинно-наслідковими зв’язками і становлять каркас певної науки, можна назвати фундаментальним рядом вузлових термінів цієї науки.

У сучасній вітчизняній політичній економії фундаментальний ряд вузлових термінів, на нашу думку, мав би містити такі поняття та категорії: предмет і метод політичної економії, форма виробництва, товарне господарство, витрати виробництва, гроші, економічне зростання, економічна система, власність та права власності, ринкова економіка та ринковий механізм, економічні суб’єкти – держава, фірми, домогосподарства; доходи та їх функціональний та особистий розподіл, соціальна ефективність, показники рівня життя, індекс людського розвитку, світова економіка, національна економіка, відкритість економіки, міжнародний поділ праці та ін.

Першими у фундаментальному ряді вузлових термінів певної галузі (підгалузі) науки перебувають її предмет і метод. Предмет науки у концентрованій формі відбиває, що вивчає певна наука. Усі галузі економічного знання спрямовані на вивчення ефективності виробництва, розподілу, обміну та споживання обмежених ресурсів та виготовлених благ. Політична економія, на нашу думку, нині головно має зосереджуватись на розподільних відносинах та соціальній ефективності. При цьому політична економія аналізує розподільні стосунки економічних суб’єктів як у межах національної економіки, так і світової економіки. Зосередження політичної економії на соціальній ефективності та розподільних відносинах аж ніяк не означає, що ця наука залишає осторонь сферу виробництва. Політична економія нині аналізує впливи еволюції форми виробництва на соціально-економічний розвиток, соціально-економічних, соціально-культурних та інституційних чинників на динаміку обсягу національного продукту тощо. Загалом, можна сказати, що

сучасна політична економія досліджує економічну рівність та економічну нерівність, ступінь задоволення потреб людей, тобто справедливість розподілу доходів. Якщо в минулому політична економія була наукою про багатство та шляхи його примноження, то сьогодні – це наука про розподіл багатства та шляхи досягнення соціальної рівності та справедливості.

Політична економія склалася головню як нормативна наука. Аналізуючи тепер соціальну ефективність та соціальну справедливість, її нормативна природа ще більше посилилась. Річ у тім, що політична економія виконує низку функцій, одна з яких світоглядно-виховна і роль якої зростає. Змістом цієї функції є не лише формування економічного мислення, економічної культури і економічної психології, а й підходів до сприйняття співвідношення, з одного боку, економічної нерівності та економічної ефективності, а з іншого – соціальної рівності і соціальної справедливості.

Щодо методу сучасної політичної економії, то окремі економісти ще досі акцентують на діалектичному матеріалізмі як найбільш універсальному методі пізнання, який дає змогу, на їхню думку, подолати обмежені можливості інших методів, зокрема структурно-функціонального, що притаманний “*Economics*” [3, с. 5–11]. Проте це твердження, на наш погляд, радше данина традиції, яка склалася понад століття тому, і не відображає сучасних реалій і підходів до дослідження економічних явищ і процесів. Інші дослідники, усвідомлюючи, що матеріалістична діалектика як методологія наукового дослідження вже не вписується в сучасне розуміння теоретико-методологічних проблем економіки ХХІ ст. вважають, що синергетична методологія з її ефективними методами дослідження емерджентних систем, і є найперспективнішою на початку ХХІ ст. [4, с. 9–10]. Проте в сучасних умовах навряд продуктивним буде пошук особливої методології дослідження, що забезпечить єдино правильні наукові результати. Ідея особливої методології дослідження – матеріалістична діалектика або синергетика – є, на наш погляд, ідеологічною і помилковою.

Політична економія, як уже зазначалось, нині синтезує висновки різних наук, тому використовує широкий арсенал методів. Жоден метод аналізу не має переваг над іншими. Вибір певного методу залежить від об’єкта дослідження, періоду часу, цілей дослідження та багатьох інших обставин.

Вихідною вузловою категорією сучасної вітчизняної політичної економії має бути, на наш погляд, форма виробництва, яка відбиває тип господарської діяльності, яка здійснюється для задоволення потреб людей [5, с. 54]. Історія знає лише дві форми виробництва – натуральну і товарну. Першою, як відомо, виникла натуральна господарка, яка проіснувала десятки тисячоліть. Кілька тисячоліть тому розвинулась товарна. Ці форми виробництва тривалий час співіснували, але у розвинених країнах нині безроздільно панує товарна форма виробництва, яка виявилась набагато продуктивнішою.

Товарна форма виробництва як вузлова категорія містить велику кількість термінів і понять, які дають змогу розкрити її зміст та напрями змін. Важливими термінами товарної форми виробництва є суспільний поділ праці, як у середині національної економіки, так і у середині підприємства, економічна відокремленість, гроші, ринок, фактори виробництва, витрати виробництва, купівля, продаж, потреби,

схема кругопотоку, крива виробничих можливостей, концентрація виробництва, кооперація, просте товарне виробництво, підприємницьке товарне виробництво, товари і послуги, ціна, альтернативна вартість, закон зростання альтернативної вартості та ін.

Сучасну економіку унаслідок різних її ознак у різних країнах називають індустріальною, аграрною, командною, інноваційною, інформаційною, мережевою та ін. Одночасно усі ці економіки є товарними, тобто ґрунтуються на суспільному поділі праці та економічній відокремленості індивідів та домогосподарств. До речі, лише дальше поглиблення поділу праці та нагромадження людського капіталу є головною умовою подолання стаціонарного обсягу капіталу. Отже, лише ця форма виробництва може забезпечити подальше підвищення життєвого рівня людей.

Товарна економіка з її сильними стимулами до підвищення ефективності використання ресурсів забезпечує майже щорічне збільшення обсягу вироблених товарів і послуг. Економічне зростання є одним із важливих термінів сучасної політичної економії. Особливу увагу вітчизняна політична економія має приділяти такому джерелу зростання економіки як соціокультурні та інституційні чинники, а також його соціально-економічним та екологічним наслідкам.

Одним із найважливіших вузлових термінів товарної форми виробництва є гроші. До грошей тяжіють такі терміни, як купівельна спроможність грошей, інфляція, валюта, паперові гроші, функції грошей, знецінення, процентна ставка, попит на гроші, пропозиція грошей, грошова база, товарні гроші та ін. Гроші пройшли тривалий шлях еволюції. В економічній науці має місце дискусія, що таке гроші, їхня суть, функції та роль в господарській діяльності. У вітчизняній навчально-методичній літературі ще переважає тлумачення грошей як особливого товару, який виконує роль загального еквівалента [6, с. 122]. Постає запитання: який товар в сучасній економіці виконує роль загального еквівалента? Проте нині не відомо, що це за товар. Упродовж століть грішми були благородні метали – золото і срібло. В останній третині ХХ ст. відбулась повна демонетизація золота. Тому підхід до тлумачення грошей як загального еквівалента потрібно відкинути.

У світовій економічній науці є два досить близькі між собою підходи до тлумачення змісту грошей. За одним із них “гроші – це сукупність активів, які можна легко використовувати для здійснення ділових операцій” [7, с. 82]. З деяким наближенням можна сказати, що гроші, якими володіють домогосподарства і фірми, становлять кількість грошей в національній економіці. За іншим підходом, “гроші – це те, що вони роблять. Усе, що виконує функції грошей – це гроші. Є три функції грошей” [8, с. 678]. Обидва підходи тлумачать суть грошей через їхнє призначення та форми вияву. Ці підходи, на наш погляд, досить близькі між собою.

У вітчизняній економічній науці досі називають п’ять функцій грошей, а у світовій – лише три. Дві функції грошей – світові гроші та засіб платежу повторюють попередні, тому їх потрібно вилучити з переліку функцій.

Політична економія, на наш погляд, має досліджувати впливи політичної системи країни на ефективність функціонування товарної форми виробництва. Якщо у країні

встановилась диктатура, яка одержавила економіку, насаджуються егалітарно-колективістські цінності, товарна економіка стає командною, а ефективність її функціонування помітно знижується. Сучасна товарна економіка ефективно функціонує тоді, коли в конкурентному середовищі співіснують усі три види товарного виробництва – просте товарне виробництво, яке існує уже тисячоліття і сьогодні найчастіше його називають дрібний бізнес, підприємницьке товарне виробництво (нині домінує акціонерна власність) та державне товарне виробництво. Аналіз впливу політичної системи країни на її економічний розвиток призвів до формування такої підгалузі знання, як економічна компаративістика, яка по суті є частиною сучасної політичної економії.

Ще однією вузловою категорією сучасної політичної економії є економічна система. Термін “економічна система” особливо активно почали вживати з другої половини ХХ ст. після публікації американськими авторами В. Голубничим і А. Оксенфельдом праці “Економічна система у дії: США, СРСР, Франція” (1965 р.). До вузлової категорії “економічна система” тяжіє низка термінів, зокрема типи і форми власності, права власності, свобода вибору, свобода підприємництва, матеріальна заінтересованість, фундаментальні проблеми організації економіки, змагальність і конкуренція, координація і узгодження господарської діяльності та ін. У вітчизняній економічній науці нині наявні два різні підходи до тлумачення вузлового терміну “економічна система”. Один із цих підходів склався ще у середині ХІХ ст. у працях К. Маркса, який розвинув поняття “продуктивні сили” і “виробничі відносини”. За К. Марксом, продуктивні сили визначають тип виробничих відносин, а останні мету виробництва та його організацію, розподіл створеного продукту та ін. Взаємодію продуктивних сил та виробничих відносин було названо способом виробництва. У другій половині ХХ ст. до продуктивних сил і виробничих відносин радянські економісти додали ще один компонент – механізм господарювання і ці три компоненти становлять економічну систему. Ця концепція економічної системи домінує в Україні як у науковій, так і в навчальній літературі. На перший погляд може здаватися, що таке тлумачення економічної системи є змістовним і точно віддзеркалює те, як організована і функціонує сучасна господарка.

Зокрема, продуктивні сили мають такі індикатори, як капіталоозброєність, а згідно з моделлю економічного зростання Р. Солоу як продуктивність праці. Щодо виробничих відносин (нині їх здебільшого називають соціально-економічними), то і тут виникає можливість аналізу впливу форми власності на господарську діяльність. Ще одним важливим складником економічної системи, згідно з матеріалістичним підходом, є механізм господарювання, який розв’язує фундаментальні проблеми організації економіки: що і скільки виробляти; як виробляти товари і послуги; з яких факторів виробництва та ін. Проте така позитивна оцінка цієї концепції економічної системи є, на наш погляд, глибоко помилковою. Річ у тім, що згідно з матеріалістичним підходом, продуктивні сили і виробничі відносини перебувають у тісній взаємодії і діє закон відповідності виробничих відносин рівню і характеру розвитку продуктивних сил. На певному етапі розвитку виробничі відносини починають відставати від рівня розвитку продуктивних сил, що призводить до конфлікту між ними, який розв’язується у процесі класової боротьби та соціальних революцій.

Тлумачення прихильниками матеріалістичного підходу змісту і складників економічної системи, як уже зазначалось в економічній літературі, є не лише хибним, а й вкрай небезпечним для суспільства, бо веде до висновку про неминучість загострення соціальних конфліктів та революції як метод їх розв'язання [9, с. 7].

У вітчизняній політичній економії категорія “економічна система” має узгоджуватися з її тлумаченням у світовій економічній науці. Візьмемо найбільш популярний підручник з “*Economics*” у США. На думку авторів цього підручника, економічна система – це “певний набір інституційних регулювань та координаційний механізм для розв'язання проблеми економії (*economizing problem*)” [8, с. 117]. Інакше кажучи, економічна система країни є способом організації національної економіки і містить велику кількість механізмів.

Як складається економічна система країни? Стрижневим механізмом економічної системи є ціновий механізм, який розв'язує фундаментальні проблеми організації економіки – що виробляти? як виробляти? для кого виробляти? Ціни у ринковій економіці, як відомо, формуються у процесі взаємодії попиту і пропозиції. Отже, ціновий механізм творять сили ринку. Інші механізми економічної системи творять економічні суб'єкти, передовсім державні інститути, а також представники найманих працівників (професійні спілки), союзи підприємців тощо. Економічна система містить, як приклад, механізм реалізації власності на капітальні блага, механізм оподаткування, механізм трансформації заощаджень в інвестиції, механізм захисту національної економіки від конкуренції іноземних товарів та ін. Ці механізми оформлені відповідними юридичними законами та іншими нормативними актами. Окремі механізми економічної системи творять інші економічні суб'єкти – професійні спілки та представники адміністрації, зокрема угоди про рівень заробітної плати у певній галузі чи фірмі.

Визначення економічної системи як сукупності механізмів організації національної економіки узгоджуються з її тлумаченням у світовій економічній науці і його доцільно запровадити у сучасну вітчизняну політичну економію.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Упродовж двох століть розвивалась галузь наукового знання, яка досліджувала багатство країни та напрями його примноження. Цю науку називали політична економія. Свого найбільшого розквіту політична економія досягла у середині XIX ст. у працях видатних представників класичної школи. Головною категорією класичної політичної економії була “вартість” – затрати праці на виробництво товару, яка визначала його ціну та пропорції обміну. З останньої третини XIX ст. відбувається занепад політичної економії та її витіснення з наукового дискурсу. Молодше покоління економістів, застосувавши нові підходи та інструментарій дослідження, відкинуло тлумачення вартості як затрат праці і акцентувало на цінності, тобто важливості блага для споживача. Замість терміну “політична економія” як галузі знання було запроваджено термін “*Economics*”, який безроздільно панує у першій половині XX ст.

В останній третині XX ст. відбувається своєрідний ренесанс політичної економії у світовій економічній науці, бо аналіз частини соціально-економічних процесів опинився поза увагою макро- і мікроекономіки. У вітчизняній фундаментальній економічній

науці з 1990-х років простежується прямо протилежний процес – повне витіснення терміну “політична економія” з освітнього та наукового простору. В Україні потрібно відновити викладання політичної економії. Саме нею має відкриватися вивчення теоретико-аналітичних економічних дисциплін. Вузловими категоріями сучасної вітчизняної політичної економії мали б стати: форма виробництва, економічна система, ринкова економіка, основні економічні суб’єкти (внутрішні і зовнішні), доходи та принципи їхнього розподілу, соціальна ефективність та її показники, макроекономічна ефективність, світова економіка та ін. Необхідна дискусія серед економістів-аналітиків щодо фундаментального ряду вузлових термінів сучасної вітчизняної політичної економії та її терміносистеми. Потрібно підготувати нові підручники та навчальні посібники з сучасної вітчизняної політичної економії.

Список використаних джерел

1. Hashimzade N., Myles G., Black J. Oxford dictionary of Economics (5 ed.). Oxford University Press. 2017. URL: <http://surl.li/mhugzv>.
2. Економічна теорія: політична економія: навч. посібник. За ред. М. І. Зверякова. Одеса: Атлант. 2014. 338 с.
3. Зверяков М. І. Про зміну предмета і методу політичної економії. Економічна теорія. 2015. № 4. С. 5–11.
4. Мазаракі А. А., Лагутін В. Д. Перспективи методологічних змін в економічній теорії XXI століття. Економічна теорія. 2020. № 1. С. 5–18. (С. 9–10)
5. Панчишин С. М. Макроекономіка. Львів: Апріорі. 2022. 524 с.
6. Щетинін А. І. Політична економія. Підручник. К: Центр учбової літератури. 2011. 480 с.
7. Mankiw N. Gregory. Macroeconomics. New York: Worth Publishess. 2016. 688 p.
8. McConell C., Brue S., Flynn S. Macroeconomics. McGraw-Hill Education. 2021. 1246 p.
9. Панчишин С. Про економічний зміст вузлових термінів фундаментальної економічної науки. Вісник Львівського університету. Серія економічна. 2022. Випуск 62. С. 3-11.

References

1. Hashimzade, N., Myles, G., & Black, J. (2017). Oxford dictionary of Economics (5 ed.). Oxford University Press. URL: <http://surl.li/mhugzv>.
2. Zveriyakov, M. I. (Ed.). (2014). Economic theory: Political economy. A textbook. Odesa: Atlant. 338 p.
3. Zvieriyakov, M. I. (2015). On the change of the subject and method of political economy. *Economic Theory*, (4), 5–11.
4. Mazaraki, A. A., & Lahutin, V. D. (2020). Prospects for methodological changes in economic theory in the 21st century. *Economic Theory*, (1), 5–18.
5. Panchyshyn, S. M. (2022). *Macroeconomics*. Lviv: Apriori. 524 p.
6. Shchetynin, A. I. (2011). *Political Economy: A Textbook*. Kyiv: Tsentri Navchalnoi Literatury. 480 p.
7. Mankiw, N. G. (2016). *Macroeconomics*. New York: Worth Publishers. 688 p.
8. McConnell, C., Brue, S., & Flynn, S. (2021). *Macroeconomics*. McGraw-Hill Education. 1246 p.

9. Panchyshyn, S. (2022). On the economic content of key terms in fundamental economic science. *Scientific Bulletin of Lviv University. Series Economics*, (62), 3–11.

ON MODERN POLITICAL ECONOMY AND SERIES OF ITS NODAL TERMS

Stepan Panchyshyn

*Ivan Franko National University of Lviv,
18 Svobody Ave., Lviv, 79008,*

e-mail: stmpanchyshyn@gmail.com; ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6203-4789>

Abstract. The purpose of the article is to find out the reasons for displacement in the first half of the 20th century political economy as a field of economic knowledge from the world scientific discourse and its peculiar renaissance in the last third of the 20th century – the first quarter of the 21st century, as well as the identification of nodal terms of Ukrainian modern political economy. The methods of historical and logical unity, analysis and synthesis, comparison and contrasting were used in the research process. It was found that the disuse of the term “political economy” in the first half of the 20th century. in the world economic literature, it was caused mainly by the fact that the central category of classical political economy “value” – labor costs for the production of goods – turned out to be scientifically impossible. The restoration of the importance of political economy in modern world economic science occurred as a result of the fact that existing social sciences did not cover parts of socio-economic processes. It is noted that the formation of the Ukrainian modern political economy requires a new terminological system, a special place in which is occupied by the so-called nodal terms, which at the same time constitute topics in textbooks and training manuals for a certain discipline. The author substantiates the thesis that modern political economy emphasizes the distribution of generated income between economic agents both within the country and between countries, that is, it is a science of social efficiency. Its initial nodal category should be the form of production. One of the most important components of the form of production is money. The approaches available in world economic science to the interpretation of the essence and functions of money are described. Another nodal category analyzed in the article is the economic system. The author justifies that the economic system should be considered as a set of mechanisms for the organization of the national economy, which is consistent with its interpretation in world economic science.

Key words: political economy, value, economic theory, nodal term, social efficiency, form of production, economic system, money, property.

Стаття надійшла до редакції 20.03.2024

Прийнята до друку 25.04.2024

УДК 339.7
JEL G32

ЗАЛИШКОВІ ЕКСПОЗИЦІЇ ВАЛЮТНИХ РИЗИКІВ УКРАЇНСЬКИХ АГРОПРОМИСЛОВИХ КОМПАНІЙ

Валерія Яценко

*Київський національний університет імені Тараса Шевченка,
03022, м. Київ, вул. Васильківська, 90-а,
e-mail: valeriyatsenko5@gmail.com; ORCID: 0000-0002-2925-7470*

Анотація. Стаття присвячена аналізу валютних ризиків українських публічних агропромислових компаній шляхом оцінки чутливості їхніх акцій до непередбачуваної волатильності обмінних курсів долара США, євро та торговельнозваженого індексу гривні. Методологія дослідження заснована на підході Logit, що на основі розширеної моделі капітального ціноутворення активів CAPM, дає змогу ідентифікувати залишкові експозиції валютних ризиків після застосування контрольних змінних макроекономічного середовища. Отримані результати продемонстрували позитивний вплив девальвації національної валюти на дохідність акцій, заперечуючи, таким чином, одну із аномалій міжнародних фінансів – аномалію експозиції валютного ризику, проте, підтверджуючи теоретичні припущення про покращення конкурентоспроможності на міжнародних ринках та збільшення грошових потоків, виражених у національній валюті.

Ключові слова: валютний курс, валютний ризик, експозиція валютного ризику, залишкова експозиція, аномалія міжнародних фінансів, ринкова вартість компанії, регресійний аналіз, ортогоналізація.

Постановка проблеми. Непередбачувані коливання обмінних курсів та їхній, часто деструктивний вплив на фінансово-економічні результати діяльності суб'єктів господарювання, вважається одним із найбільших викликів від моменту запровадження Ямайської валютної системи у 1976, що не втрачає своєї актуальності та значення і до нині, особливо з огляду зростаючої глобальної невизначеності та нестабільності. Однак, значущий, на перший погляд, зв'язок валютних курсів із результатами діяльності компаній, не має належної емпіричної підтримки в численних роботах іноземних вчених, втілившись у черговій аномалії міжнародних фінансів – аномалії експозиції валютного ризику [1, с. 159]. Незважаючи на широкий спектр праць, присвячених удосконаленням і навіть принциповим змінам методології вимірювання експозиції, причини появи аномалії та потенційні способи її розв'язання все ще залишаються не ідентифікованими, спонукаючи до подальших досліджень. Крім того, зазначена проблематика характеризується виключним значенням для українських компаній, що вимушені функціонувати в умовах волатильної гривні, вплив якої на результати їхньої діяльності залишаються маловивченим.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Напрямок досліджень присвячених оцінці валютних ризиків, що полягає у вимірюванні експозиції (чутливості, еластичності) суб'єкта господарювання до непередбачуваної волатильності обмінних курсів [2, с. 14], було започатковано відомою працею Adler та Dumas [3], які, використовуючи логіку конвенційної моделі ціноутворення капітальних активів CAPM, назвали коефіцієнт $\alpha_{i,t}$ однофакторної регресії (1) загальною експозицією валютного ризику. Позитивне значення $\alpha_{i,t}$ вказує на підвищення вартості акцій із зростанням валютного курсу, іншими словами девальвацією національної валюти за умови оберненого котирування, і навпаки.

$$R_{i,t} = \beta_{i,t} + \alpha_{i,t}ER_t + \varepsilon_{i,t} \quad (1)$$

де $R_{i,t}$ – дохідність акцій компанії i , ER_t – дохідності валютного курсу, $\alpha_{i,t}$ – загальна експозиція валютного ризику, $\beta_{i,t}$ – константа, $\varepsilon_{i,t}$ – параметр помилки, t – період

Попри той факт, що $\alpha_{i,t}$ безперечно дає певне уявлення про чутливість компаній до волатильності валютних курсів i , на думку Tang може використовуватись у випадку непередбачуваних коливань обох змінних [4, с. 595], загальна експозиція володіє певними недоліками, які можуть спровокувати зміщення оцінок, в першу чергу, з огляду неспроможності розрізнення її природи [5, с. 1705]. З одного боку, від'ємне значення експозиції може вказувати на слабку позицію компанії як покупця на ринку ресурсів, неефективну або ж відсутню стратегію управління ризиками, низький рівень диференціації чи еластичності товарів продавця (експортера), пізню стадію життєвого циклу товару – іншими словами корпоративні провали, що відображають ендегенні фактори виникнення експозиції валютного ризику [6, с. 2–19]. З іншого боку, від'ємна $\alpha_{i,t}$ може, втім, виникнути внаслідок дії чинників екзогенного походження – погіршення макрокон'юнктури, спричиненої девальвацією національної валюти, наприклад, зростання інфляції, відтоку іноземного капіталу, падіння купівельної спроможності чи настання рецесії.

В результаті загальна експозиція, по-перше, може не розкривати істинну природу її виникнення, а відтак елімінувати можливість прийняття ефективних управлінських рішень, а, по-друге, з огляду відмінної реакції чистих експортерів та імпортерів на зміни валютних курсів, може відображати завищені або занижені оцінки, що, втім певним чином коригується використанням розширеної версії CAPM [1, 5], вперше запропонованої Jorion (2) [7].

$$R_{i,t} = \beta_{0,i} + \beta_{1,i}ER_t + \beta_{2,i}RM_t + \varepsilon_{i,t} \quad (2)$$

де RM_t – дохідність ринку виражена фондовим індексом, $\beta_{2,i}$ – чутливість дохідності компаній на змін дохідності ринку (ринковий або систематичний ризик компанії), $\beta_{1,i}$ – залишкова експозиція валютного ризику.

$\beta_{1,i}$ відображатиме залишкову експозицію, яка виступає відхиленням чутливості окремої компанії до коливань валютних курсів від ринку [5, с. 1699, 1703], різницею між загальною та ринковою (систематичною) експозиціями [8, с. 20]. Та попри те, що саме двофакторна модель стала найбільш популярним методом вимірювання чутливості

до обмінних курсів [9, с. 1621], забезпечуючи отримання точнішої оцінки експозиції, використання дохідності ринкового індексу як контрольної змінної, на думку Pritamani et al. може неповністю враховувати вплив макросередовища [5] та породжує іншу проблему – вибір контрольної змінної, якою найчастіше виступає індекс національного фондового ринку. Як наслідок, Pritamani et al. пропонує використовувати контрольні змінні, що відображають вплив макросередовища, здійснюють несуттєвий вплив на грошові потоки конкретних компаній [5, с. 1700].

Постановка завдання. Метою дослідження виступає оцінка чутливості українських компаній до волатильності обмінних курсів, шляхом обчислення залишкових експозицій валютних ризиків.

З метою вирішення поставленого завдання була сформульована основна гіпотеза:

$H_0^1: \beta_{1,i} = 0$, дохідність акцій індивідуальна до непередбачуваних змін валютних курсів

$H_1^1: \beta_1 \neq 0$, дохідність акцій чутлива до непередбачуваних коливань валютних курсів

У випадку неприйняття H_0^1 , при 95 або 99% достовірності, додатня $\beta_{1,i}$ вказуватиме на зростання вартості акцій у випадку підвищення обмінного курсу, що означає девальвацію національної валюти, оскільки більші грошові потоки виражені у національній валюті повинні сприяти зростанню ринкової вартості фірми, і навпаки – при від’ємній $\beta_{1,i}$, вартість акцій компаній знижуватиметься зі зміцненням гривні [10, с. 271].

Виклад основного матеріалу дослідження. Статистичну вибірку дослідження сформували 11 компаній, які, по-перше, систематично і безперервно котирують свої акції на фондових біржах, що є обов’язковою вимогою застосування моделі CAPM, а, по-друге, представляють агропромисловий комплекс, що безсумнівно має критичне значення не лише для української економіки, але і глобальної продовольчої безпеки. Так, об’єктом аналізу виступили компанії, що здійснили IPO на Варшавській (Kernel Holding S.A., Astarta Holding PLC, MLK Foods PCL, Ovostar Union PCL, Industrial Milk Company S.A., Agroliga Group PLC, Agroton Public Limited, KSG Agro S.A.), Лондонській (Myronivsky Khliboprodukt SE та Ukrproduct Group Limited) і Паризькій (Agrogeneration SA) фондових біржах.

Специфіка обраних компаній вплинула і на вибір контрольних змінних – основний індикатор, що відображає загальну динаміку вітчизняного ринку – індекс ПФТС, не враховує жодного представника сільського господарства, а тому не може застосовуватись априорі. Арифметична середня індексів бірж, на яких здійснюється випуск та продаж акцій, зважаючи на суттєву різницю в їхній капіталізації, також навряд чи можна вважати репрезентативною величиною. Саме тому на відміну від більшості попередніх досліджень, які використовували індекси національних фондових ринків або середні між ними, в якості контрольної змінної було обрано MSCI World Index (далі MSCI). Зважаючи на включення Великої Британії та Франції до складу індексу, а також припущення про взаємопов’язаність фінансових ринків країн Європи, MSCI, на нашу думку, здатний виконати роль контрольної змінної глобальної кон’юнктури.

Крім того, для аналізованих компаній характерна інша особливість, що впливає із їхньої продуктової структури – переважаюче виробництво та експорт сільськогосподарської сировини (необроблено зерно низьких сортів) або товарів із низьким ступенем обробки (соняшникова олія наливом, шрот), ціни на які визначаються здебільшого світовим ринком і не можуть суттєво коригуватись, обумовлюючи потенційну чутливість акцій компаній до глобального рівня цін агропродукції, що представлено S&P GSCI Agriculture Official Close Index. Попри включення до індексу деяких товарів, які не виробляються в Україні, зокрема кави, какао та бавовни [11], і навпаки – ігнорування цін на яйця та молочні продукти, що становлять спеціалізацію 4 Ukrproduct, Ovostar, MLK Foods PCL та Industrial Milk Company, S&P GSCI Agriculture Index, можна вважати репрезентативним відображенням кон'юнктури світового продовольчого ринку.

На нашу думку, обрані показники, не лише враховують специфіку аналізованих компаній, але і відповідають умовам вибору контрольних змінних сформульованої Pritamani et al. – відображення макро, в даному випадку міжнародної макрокон'юнктури, за відсутності безпосереднього впливу на грошові потоки компаній [5, с. 1700].

Окрім стандартного застосування курсу національної валюти до долара США, також була вивчена чутливість українських компаній до динаміки євро та торговельнозваженого індексу гривні, виражений реальним ефективним індексом, розрахованого J.P. Morgan. Важливо зауважити, що двосторонні курси гривні до долара США та євро використовують пряме котирування – кількість гривень за 1 долар, в той час як індекс – обернене, де гривня виступає базовою валютою, відповідно зростання індексу *ceteris paribus* збільшуватиме вартість українських товарів у іноземній валюті та погіршуватиме їх позицію на світових ринках. Котирування долара США та євро до гривні представлені спот курсами, в той час як зваженого індексу J.P. Morgan – цінами на момент закриття торгів.

Замість абсолютних значень, усі часові ряди представлені першою різницею логарифмів (3). З урахуванням котирування акцій на різних біржах, а відтак і у різних валютах, дохідність акцій була конвертована у національну валюту.

$$returns_t = \log(value_t) - \log(value_{t-1}) \quad (3)$$

Часовий горизонт охоплює період з 2014 до 2021, який відповідає вільноплаваючому режиму гривні. Джерелом інформації виступили бази даних Datastream та Bloomberg. Емпірична частина дослідження здійснювалась у програмному пакеті Eviews за допомогою розрахунку OLS регресій. Використання тижневих значень, з огляду неактивної торгівлі акціями українських компаній, дозволило сформувати вибірку з 412 спостережень.

Логіка розрахунку залишкової експозиції, що базується на підході Jorion [7], дозволяє сформувати наступний спосіб вимірювання портфельних експозицій, де застосовувалась проста арифметична середня дохідності акцій утвореної вибірки [9, с. 1624] (4), та індивідуальних еластичностей, для обчислення яких використовувалась дохідність кожної компанії (5).

Портфельні залишкові експозиції валютних ризиків:

$$\begin{cases} R_t = \gamma_0 + \gamma_{USD} USD_UAH_t + \gamma_2 MSCI_t + \gamma_3 S\&P_t + \varepsilon_t \\ R_t = \gamma_0 + \gamma_{EUR} EUR_UAH_t + \gamma_2 MSCI_t + \gamma_3 S\&P_t + \varepsilon_t \\ R_t = \gamma_0 + \gamma_{index} UAH_index_t + \gamma_2 MSCI_t + \gamma_3 S\&P_t + \varepsilon_t \end{cases} \quad (4)$$

$$\begin{cases} R_{i,t} = \beta_{0,i} + \beta_{USD,i} USD_UAH_t + \beta_{2,i} MSCI_t + \beta_{3,i} S\&P_t + \varepsilon_{i,t} \\ R_{i,t} = \beta_{0,i} + \beta_{EUR,i} EUR_UAH_t + \beta_{2,i} MSCI_t + \beta_{3,i} S\&P_t + \varepsilon_{i,t} \\ R_{i,t} = \beta_{0,i} + \beta_{index,i} UAH_index_t + \beta_{2,i} MSCI_t + \beta_{3,i} S\&P_t + \varepsilon_{i,t} \end{cases} \quad (5)$$

де $MSCI_t$ та $S\&P_t$ – дохідність MSCI World Index і S&P GSCI Agriculture Index відповідно, $\beta_{2,i}$ та γ_2 – систематичний ризик компаній та портфелю, $\beta_{3,i}$ та γ_3 – чутливість компаній та портфелю до глобальних цін на агропродукцію відповідно

З огляду використання прямого котирування гривні до долара США та євро (українські гривні на одиницю іноземної валюти), зростання USD_UAH_t та EUR_UAH_t означають знецінення гривні та здорожчення долара або євро і навпаки, зниження – посилення національної валюти та послаблення іноземних. Як наслідок, позитивні значення коефіцієнтів окреслюватимуть здорожчення вартості акцій при зростанні обмінних курсів USD/UAH та EUR/UAH (девальвації гривні та ревальвації долара або євро), і навпаки, негативні значення вказуватимуть на зростання акцій при зниженні USD/UAH та EUR/UAH (зміцненні гривні та знеціненні долара або євро). Обернене котирування реального ефективного індексу, який відображає «оцінку вартості валюти» [5, с. 1705], обумовлює протилежне трактування – додатні значення засвідчуватимуть зростання акцій при зростанні індексу (ревальвації гривні), від’ємні ж свідчатимуть про зниження доходності при зниженні індексу (номінальній девальвації гривні).

В свою чергу, знаки β_2 , β_3 та γ_2, γ_3 вказують на зв’язок між дохідністю акцій та глобальною кон’юнктурою – додатні значення означають зростання вартості українських компаній при зростанні світового фондового ринку або цін на продовольство, від’ємні ж свідчатимуть про зворотне. Значення коефіцієнтів окреслюють рівень систематичного ризику: 0 засвідчує індиферентність акцій до ринкової динаміки; 1 свідчить про евівалентну волатильність акцій та ринку; більше перевищення над 1 підкреслює чутливішу реакцію вартості акцій компаній на зміни кон’юнктури; негативні ж коефіцієнти демонструють обернений зв’язок між дохідністю компаній та ринком.

Відповідно до досліджень Tang [4, с. 595], Al-Shboul та Anwar [8, с. 22], усі часові ряди спочатку були перевірені на дотримання умов стаціонарності, які в даному дослідженні виконувались за методами Kwiatkowski, Phillips, Schmidt, Shin (KPSS) та Augmented Dickey-Fuller (ADF). За результатами обох тестів, гіпотеза про нестаціонарність була відхилена на всіх рівнях достовірності.

Проте, більш розповсюдженою проблемою при розрахунку експозицій, особливо залишкових, виступає можлива мультиколінеарність незалежних змінних, яка, цілком очікувано, характерна обмінним курсам валют, з огляду використання НБУ крос-

котирування гривні до євро і структури торговельнозваженого індексу гривні, що підтверджується результатами кореляційного аналізу (рис. 1) та Variance Inflation Factor (VIF) тесту (рис. 2).

Variable	Marked correlations are significant at $p < ,05000$ N=412 1 (Casewise deletion of missing data)						
	Means	Std.Dev.	USD-UAH	EUR-UAH	MSCI	S&P GSCI	UAH_index
USD-UAH	0,002818	0,032590	1				
EUR-UAH	0,002382	0,038209	0,854110	1			
MSCI	0,001689	0,021769	0,011006	0,056121	1		
S&P GSCI	0,000526	0,023756	0,036680	0,101815	0,197048	1	
UAH_index	0,000009	0,034237	-0,950632	-0,881311	-0,116761	-0,084252	1

Рис. 1. Результати кореляційного аналізу змінних

Джерело: побудовано автором

Variance Inflation Factors

Date: 02/05/24 Time: 17:43

Sample: 2/14/2014 12/31/2021

Included observations: 412

Variable	Coefficient Variance	Uncentered VIF	Centered VIF
C	4.20E-06	1.123891	NA
EUR UAH	0.011772	4.607998	4.590120
USD UAH	0.041559	11.87689	11.78855
UAH INDEX	0.046068	14.42155	14.42155
S P GSCI	0.007034	1.060682	1.060162
MSCI	0.009228	1.174974	1.167929

Рис. 2. Результати тестування потенційної мультиколінеарності змінних

Джерело: побудовано автором

Як наслідок, аналогічно до Alssayah та Krishnamurti [12, с. 10], і на противагу Parsley та Popper [13, с. 995], перевірка чутливості вартості акцій до кожного валютного курсу здійснювалась окремою регресією. Обрані ж контрольні змінні – S&P GSCI Agriculture Index та MSCI використовувались одночасно завдяки низькому рівню взаємкореляції.

Залишкові експозиції валютного ризику. Перш за все констатуємо, що отримані результати не дозволяють підтвердити H_0^1 про нечутливість доходності акцій до непередбачуваних коливань обмінних курсів, оскільки t-statistics усіх коефіцієнтів не перевищують критичне значення 0.05, а самі експозиції суттєво відрізняються від 0 (табл. 1), засвідчуючи статистичну та економічну значущість отриманих результатів. Важливо, що зазначені висновки вірні як для портфельних, так і індивідуальних експозицій

¹ виділені статистично значущі коефіцієнти кореляції при 95% достовірності.

абсолютно усіх суб'єктів господарювання, що суперечить переважній більшості досліджень, які, як правило, констатують статистично та/або економічно незначущу чутливість до коливань валютних курсів, або незначну чи відносно меншу частку галузей або компаній для яких аномалія не справджується. Таким чином, отримані результати спростовують аномалію експозиції валютного ризику, засвідчуючи вагомий позитивний вплив девальвації національної валюти на дохідність агропромислових компаній.

Однак, незважаючи на протилежні знаки – позитивні γ для двосторонніх курсів та негативні для ефективного індексу, їхня економічна сутність ідентична – зростання вартості акцій в умовах знецінення гривні, що цілком відповідає економічній теорії та результатам попередніх досліджень, оскільки, експортоорієнтовані компанії і фірми, що конкурують з імпортом повинні отримувати економічні вигоди у випадку послаблення національної валюти, з огляду покращення їхньої цінової конкурентоспроможності за кордоном і зростання вхідних грошових потоків конвертованих в національну валюту або подорожчення конкурентної імпортованої продукції. Відмінність в знаках, в першу чергу, обумовлена використанням котируванням – якщо двосторонні курси використовують іноземну валюту базовою (пряме котирування), торговельнозважений індекс – навпаки.

Таблиця 1

Оцінки залишкових експозицій

Залишкова портфельна експозиція валютного ризику					
USD		EUR		індекс гривні JP Morgan	
1	2	3	4	5	6
γ_{USD}	0.952646 (0.0000) ¹	γ_{EUR}	0.770985 (0.0000)	γ_{index}	-0.941628 (0.0000)
γ_{MSCI}	0.599494 (0.0000)	γ_{MSCI}	0.554332 (0.0000)	γ_{MSCI}	0.450777 (0.0000)
$\gamma_{S\&P}$	0.095391 (0.2608)	$\gamma_{S\&P}$	0.025228 (0.7740)	$\gamma_{S\&P}$	0.055845 (0.5027)
Adjusted R ²	0.419239	Adjusted R ²	0.380807	Adjusted R ²	0.440655
Prob(F-statistic)	0.0000	Prob(F-statistic)	0.0000	Prob(F-statistic)	0.0000
Описова статистика залишкових індивідуальних експозицій					
γ_{USD}		γ_{EUR}		γ_{index}	
Медіана	0.9883	Медіана	0.7636	Медіана	-0.9505
Мінімум	0.7977	Мінімум	0.6274	Мінімум	-1.0514
Максимум	1.0103	Максимум	0.9637	Максимум	-0.8158
Розмах варіації	0.2127	Розмах варіації	0.3363	Розмах варіації	0.2356
γ_{MSCI}					
Медіана	0.5892	Медіана	0.5356	Медіана	0.4229
Мінімум	-0.3154	Мінімум	-0.3515	Мінімум	-0.4650
Максимум	1.0301	Максимум	0.9932	Максимум	0.8998
Розмах варіації	1.3455	Розмах варіації	1.3447	Розмах варіації	1.3648

¹ В дужках зазначені p-value.

Закінчення табл. 1

1	2	3	4	5	6
$\gamma_{s\&p}$ (статистично незначущі)					
Медіана	0.1187	Медіана	0.0450	Медіана	0.0751
Мінімум	-0.0642	Мінімум	-0.1410	Мінімум	-0.1002
Максимум	0.2737	Максимум	0.2083	Максимум	0.2362
Розмах варіації	0.3379	Розмах варіації	0.3493	Розмах варіації	0.3364
Adjusted R ²					
Медіана	17%	Медіана	17%	Медіана	19%
Мінімум	4%	Мінімум	4%	Мінімум	4%
Максимум	48%	Максимум	43%	Максимум	48%
Розмах варіації	44%	Розмах варіації	39%	Розмах варіації	44%

Джерело: побудовано автором.

Крім того, важливим висновком характеризується подібність реакції доходності акцій до коливань різних валют – і для євро, і для долара США притаманні позитивні коефіцієнти, для ефективного індексу негативні, але завдяки застосуванню непрямого котирування, що корелює із результатами Aggarwal та Harper [9, с. 1627]. Однак, аналіз абсолютних величин експозицій засвідчує більшу уразливість доходності акцій компаній до коливань долара США, еластичність якого є найбільшою і складає 0.953. Компаративний аналіз портфельних γ та медіан індивідуальних експозицій $\beta_{1,i}$ дозволяє зробити висновок про однорідність вибірки з огляду подібності абсолютних величин еластичностей (рис. 3).

Проте, окрім розрахунку власне еластичності до обмінних курсів, розширена модель також окреслює чутливість компаній до систематичного та цінового ризиків, які для обраної вибірки характеризуються певними відмінностями порівняно із іншими дослідженнями.

Експозиція до ринкового (систематичного) ризик $\gamma - \gamma_{MSCF}$ Загалом в літературі відсутні дебати стосовно економічної або статистичної значущості експозиції суб'єктів господарювання до ринкового ризику – практично завжди дана величина є позитивною і статично значущою при 99% рівні достовірності, вказуючи на підвищення цін акцій компаній при зростанні релевантного фондового ринку [8, с. 23]. Крім того, абсолютні значення ринкової експозиції здебільшого перевищують валютну: наприклад, згідно результатів Акау та Сіфтер вплив ринку оцінюється у 73-84%, в той час як коливання галузевозважених обмінних курсів – 5-15% [15, с.430-431]; експозиції до ринку в праці Al-Shboul та Anwar коливаються в проміжку 0.357-1.754, на противагу чутливості до валютних курсів – 0.000-0.436¹ [8, с. 22-23]; більші абсолютні значення ринкових експозицій та кількість фірм, для яких цей фактор виявився значущим також були отримані Molele та Mukuddem-Petersen [1, с. 166].

¹ Значення за модулем.

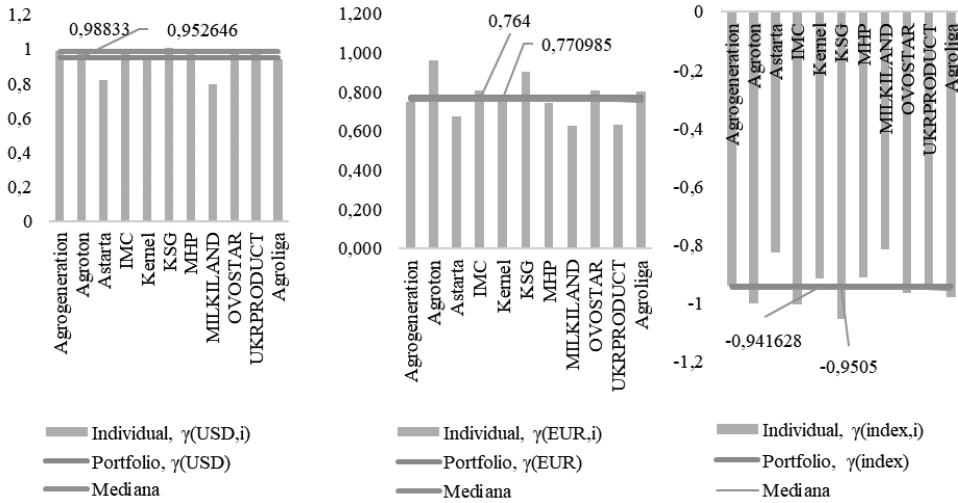


Рис. 3. Розподіл портфельної та індивідуальних залишкових експозицій
 Джерело: побудовано автором

Проте, абсолютні значення γ_{MSCI} вітчизняних компаній характеризуються на порядок меншою величиною ніж валютні експозиції – γ_{USD} 0.952646 проти γ_{MSCI} 0.599494, γ_{EUR} 0.770985 проти γ_{MSCI} 0.554332, γ_{index} 0.941628 проти γ_{MSCI} 0.450777, підкреслюючи більш руйнівний вплив непередбачуваної волатильності обмінних курсів на котирування акцій, ніж власне турбулентність глобального фондового ринку. Крім того, γ_{MSCI} в усіх випадках не перевищують 1, засвідчуючи нижчий рівень систематичного ризику, порівняно із глобальним ринком [8, с. 23], що свідчить про потенційний інтерес іноземних портфельних інвесторів до українських агровиробників з огляду можливої диверсифікації їхніх ризиків.

З іншого боку, отримані коефіцієнти можуть бути результатами обраної методології, аніж відображенням економічної дійсності: MSCI International World Price Index може поступатись репрезентативністю MSCI Emerging Markets Index або середній фондових індексів бірж, на яких котируються акції даних компаній (Варшавська, Лондонська та Паризька біржі); нерозвиненість внутрішнього фінансового ринку загалом або факт і особливості котирування акцій на різних біржах, могли викривити вплив ринкового індексу та валютних курсів на ціноутворення в принципі, втілюючись у низьких γ_{MSCI}

Експозиція до цінового ризику – $\gamma_{S_{\&P}}$ Перш за все зауважимо, що наявні дослідження не використовували індекс цін конкретної групи товарів в якості контрольної змінної при обчисленні експозицій валютного ризику, а відтак прями порівняння отриманих коефіцієнтів з результатами інших вчених неможливі. На противагу зробленим припущенням, українські компанії виявились економічно і статистично нечутливими до індексу цін глобального агроринку – $\gamma_{S_{\&P}}$ коливається від 0.025 до 0.095, а Prob(F-statistic) суттєво перевищує реперну межу 0.05 для абсолютно усіх побудованих моделей. Неочікувані результати можна пояснити наступними аргументами: по-перше, індекс

включає такі товари як кава, какао та бавовна [11], які не входять до продуктової структури українських компаній, а тому могли послабити чутливість їхніх акцій; по-друге, можливість застосування трансфертного ціноутворення. Попри здійснення операційної діяльності виключно або переважно на території України, багато з компаній, особливо великі агрохолдинги, мають в своїй структурі закордонні філії, які спеціалізуються на веденні інвестиційної, фінансової, логістичної або, що становить найбільший інтерес в даному випадку – збутовій діяльності, створюючи потенційні умови для використання трансфертних цін між внутрішніми виробничими підрозділами та трейдовими центрами (хабами) за кордоном; по-третє, статистична незначущість $Y_{S\&P}$ може бути наслідком корпоративного менеджменту компаній, націленого на зменшення наслідків негативного впливу збурень світового агроринку, насамперед ще рахунок застосування деривативів.

Ортогоналізація залишкових портфельних експозицій. З метою нівеляції потенційної мультиколінеарності [1, с. 163], яка може існувати між контрольними змінними та валютним курсом і обмежень OLS, було використано метод ортогоналізації залишків: подібно до праць [1, 5]. Для цього дохідність курсів валют у (5) замінюється залишками τ від їх регресування на MSCI та S&P GSCI Agriculture Index (6), розраховуючи залишкові експозиції наступним чином (7).

[1, с. 163]

$$\begin{cases} UAH_USD_t = \theta_1 MSCI_t + \theta_2 S\&P_t + \tau_{UAH_USD} \\ UAH_EUR_t = \theta_1 MSCI_t + \theta_2 S\&P_t + \tau_{UAH_EUR} \\ UAH_index_t = \theta_1 MSCI_t + \theta_2 S\&P_t + \tau_{UAH_index} \end{cases} \quad (6)$$

де θ_1 та θ_2 чутливість валютних курсів до MSCI та S&P GSCI Agriculture Index відповідно, τ_{UAH_USD} , τ_{UAH_EUR} , τ_{UAH_index} – ортогоналізовані залишки

$$\begin{cases} R_t = \gamma'_0 + \varphi_{USD} \tau_{UAH_USD} + \gamma'_2 RM_t + \gamma'_3 S\&P_t + \varepsilon'_t \\ R_t = \gamma'_0 + \varphi_{EUR} \tau_{UAH_EUR} + \gamma'_2 RM_t + \gamma'_3 S\&P_t + \varepsilon'_t \\ R_t = \gamma'_0 + \varphi_{index} \tau_{UAH_index} + \gamma'_2 RM_t + \gamma'_3 S\&P_t + \varepsilon'_t \end{cases} \quad (7)$$

де φ_{USD} , φ_{EUR} , φ_{index} – чутливість дохідності портфелю компаній до ортогоналізованих залишків курсів відповідних валют, γ'_2 та γ'_3 – систематичні ризики з урахуванням ортогоналізованих залишків валютних курсів, γ'_0 – константа

Решта позначень відповідають попереднім формулам

Проте, емпіричні результати не продемонстрували суттєвої різниці, незначно покращивши достовірність коефіцієнтів, що також зазначено у працях Al-Shboul та Anwar [8, с. 22], Pritamani et al [5, с. 1703], Molele та Mukuddem-Petersen [1, с. 166] і отримало підтвердження в даному дослідженні – результати виявились кількісно

схожими, як з точки зору знаків та величин валютних експозицій, так і з Adjusted R² (табл. 2).

Таблиця 2

Порівняння залишкових та ортогоналізованих залишкових портфельних експозицій валютних ризиків

Залишкова портфельна експозиція валютного ризику					
USD		EUR		індекс гривні JP Morgan	
γ_{USD}	0.952646 (0.0000)	γ_{EUR}	0.770985 (0.0000)	γ_{index}	-0.941628 (0.0000)
γ_{MSCI}	0.599494 (0.0000)	γ_{MSCI}	0.554332 (0.0000)	γ_{MSCI}	0.450777 (0.0000)
Adjusted R ²	0.419239	Adjusted R ²	0.380807	Adjusted R ²	0.440655
Prob(F-statistic)	0.0000	Prob(F-statistic)	0.0000	Prob(F-statistic)	0.0000
Ортогоналізовані залишкові портфельні експозиції					
τ_{UAH_USD}	0.955045 (0.0000)	τ_{UAH_EUR}	0.772413 (0.0000)	τ_{UAH_index}	-0.944034 (0.0000)
γ'_{MSCI}	0.635703 (0.0000)	γ'_{MSCI}	0.635703 (0.0000)	γ'_{MSCI}	0.635703 (0.0000)
Adjusted R ²	0.418859	Adjusted R ²	0.382196	Adjusted R ²	0.441407
Prob(F-statistic)	0.0000	Prob(F-statistic)	0.0000	Prob(F-statistic)	0.0000
Різниця коефіцієнтів					
USD		EUR		індекс гривні JP Morgan	
$\Delta_{to ER}$	-0.002	$\Delta_{to ER}$	-0.001	$\Delta_{to ER}$	0.002
$\Delta_{to MSCI}$	-0.036	$\Delta_{to MSCI}$	-0.081	$\Delta_{to MSCI}$	-0.185
$\Delta_{Adjusted R^2}$	0.000	$\Delta_{Adjusted R^2}$	-0.001	$\Delta_{Adjusted R^2}$	-0.001

Джерело: складено автором

Висновки та перспективи подальших досліджень. Проведені розрахунки дають змогу зробити такі висновки: по-перше, на відміну від більшості попередніх досліджень, експозиції валютних ризиків виступають економічно і статистично значущими факторами впливу доходності акцій українських агропромислових компаній, заперечуючи, таким чином, відому аномалію експозиції валютних ризиків; по-друге, позитивні коефіцієнти еластичності доходності акцій до двосторонніх курсів долара США та євро і негативні для ефективного індексу гривні, що, втім, викликано лише протилежним котируванням, засвідчують зростання вартості акцій в умовах знецінення гривні, що корелює із теоретичними припущеннями про позитивний вплив девальвації на експортоорієнтовані компанії і фірми, що конкурують з імпортом; по-третє, на противагу зробленим припущенням, експозиція до коливань курсу євро не перевищує, а дещо поступається аналогічному показнику для долара США, незважаючи на котирування акцій на європейських фондових біржах та активного збуту продукції на ринках Європейського Союзу; по-четверте, статистична та економічна індиферентність

українських компаній до рівня світових цін агропромислової продукції може свідчити про ефективне хеджування цінових ризиків, яке здійснюється за допомогою товарних деривативів – форвардів та ф'ючерсів; по-п'яте, помірні значення систематичного ризику, що не перевищують 1, вказують на відносно низький рівень залежності від світового фондового ринку, а значить можливість диверсифікації ризиків іноземних інвесторів за рахунок включення акцій українських агровиробників до складу їхніх портфельів; по-шосте, відповідно до переважної більшості досліджень, експозиції валютних ризиків розрахованих на основі OLS регресії та після проведення ортогоналізації залишків практично співпадають, підтверджуючи можливість використання лінійних регресій для розрахунку експозицій.

Безсумнівно, проста середня дохідності 11 компаній, яка використовувалась для розрахунку портфельної експозиції валютного ризику, може мати певні зміщення, так само як і індивідуальні регресії можуть недооцінювати чутливість внаслідок обмеженої статистичної потужності. Крім того, перспективним залишається аналіз впливу повномасштабного вторгнення росії та пов'язані зміни валютної політики на дохідність акцій українських агропромислових компаній.

Список використаних джерел

1. Molele, M. H., & Mukuddem-Petersen, J. (2020). Emerging market currency risk exposure: evidence from South Africa. *Journal of Risk Finance*, 21(2), 159–179. Emerald Group Publishing Limited.
2. Yatsenko, V. (2023). Exposure Identification as a Step of Currency Risk Management under Current Economic Instability. *Market Infrastructure*, 72, <https://doi.org/10.32782/infrastuct72-3>. Publishing House Helvetica (Publications).
3. Adler, M., & Dumas, B. (1984). *Exposure to Currency Risk: Definition and Measurement*. Financial Management.
4. Tang, B. (2015). Exchange Rate Exposure of Chinese Firms at the Industry and Firm Level. *Review of Development Economics*, 19(3), 592–607. Wiley Blackwell.
5. Pritamani, M. D., Shome, D. K., & Singal, V. (2004). Foreign exchange exposure of exporting and importing firms. *Journal of Banking & Finance*, 28(7), 1697–1710.
6. von Pfeil, E. (1988). Definitions of Currency Risks. In: *Effective Control of Currency Risks*. Palgrave Macmillan, London. https://doi.org/10.1007/978-1-349-07280-4_2
7. Jorion, Philippe, (1991). The Pricing of Exchange Rate Risk in the Stock Market. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 26(3), 363–376. Cambridge University Press.
8. Al-Shboul, M., & Anwar, S. (2014). Foreign exchange rate exposure: Evidence from Canada. *Review of Financial Economics*, 23(1), 18–29. John Wiley & Sons.
9. Aggarwal, R., & Harper, J. T. (2010). Foreign exchange exposure of «domestic» corporations. *Journal of International Money and Finance*, 29(8), 1619–1636. Elsevier.
10. Aggarwal, R., Chen, X., & Yur-Austin, J. (2011). Currency risk exposure of Chinese corporations. *Research in International Business and Finance*, 25(3), 266–276. Elsevier.
11. S&P GSCI Agriculture Capped Component Index Methodology Supplement. <https://www.spglobal.com/spdji/en/documents/methodologies/methodology-sp-gsci-agriculture-capped-component.pdf>.
12. Alssayah, A., & Krishnamurti, C. (2013). Theoretical framework of foreign exchange exposure, competition and the market value of domestic corporations. *International Journal of Economics and Finance*, 5(2), 1–44.

13. Parsley, D. C., & Popper, H. A. (2006). Exchange rate pegs and foreign exchange exposure in East and South East Asia. *Journal of International Money and Finance*, 25(6), 992-1009. Elsevier.
14. Akay, G. H., & Cifter, A. (2014). Exchange rate exposure at the firm and industry levels: Evidence from Turkey. *Economic Modelling*, 43(C), 426-434. Elsevier.

References

1. Molele, M. H., & Mukuddem-Petersen, J. (2020). Emerging market currency risk exposure: Evidence from South Africa. *Journal of Risk Finance*, 21(2), 159-179
2. Yatsenko, V. (2023). Exposure identification as a step of a currency risk management under current economic instability. *Market Infrastructure*, (72), 3-14. <https://doi.org/10.32782/infrastruct72-3>
3. Adler, M., & Dumas, B. (1984). Exposure to currency risk: Definition and measurement. *Financial Management (pre-1986)*, 13(2), 41-51.
4. Tang, B. (2015). Exchange rate exposure of Chinese firms at the industry and firm level. *Review of Development Economics*, 19(3), 592-607.
5. Pritamani, M. D., Shome, D. K., & Singal, V. (2004). Foreign exchange exposure of exporting and importing firms. *Journal of Banking & Finance*, 28(7), 1697-1710
6. von Pfeil, E. (1988). Definitions of currency risks. In *Effective control of currency risks* (pp. 9-22). Palgrave Macmillan, London. https://doi.org/10.1007/978-1-349-07280-4_2
7. Jorion, P. (1991). The pricing of exchange rate risk in the stock market. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 26(3), 363-376.
8. Al-Shboul, M., & Anwar, S. (2014). Foreign exchange rate exposure: Evidence from Canada. *Review of Financial Economics*, 23(1), 18-29
9. Aggarwal, R., & Harper, J. T. (2010). Foreign exchange exposure of «domestic» corporations. *Journal of International Money and Finance*, 29(8), 1619-1636
10. Aggarwal, R., Chen, X., & Yur-Austin, J. (2011). Currency risk exposure of Chinese corporations. *Research in International Business and Finance*, 25(3), 266-276.
11. S&P Dow Jones Indices. (2020). S&P GSCI Agriculture Capped Component Index methodology supplement. URL: <https://www.spglobal.com/spdji/en/documents/methodologies/methodology-sp-gsci-agriculture-capped-component.pdf>
12. Alssayah, A., & Krishnamurti, C. (2013). Theoretical framework of foreign exchange exposure, competition and the market value of domestic corporations. *International Journal of Economics and Finance*, 5(2), 1-44.
13. Parsley, D. C., & Popper, H. A. (2006). Exchange rate pegs and foreign exchange exposure in East and South East Asia. *Journal of International Money and Finance*, 25(6), 992-1009.
14. Akay, G. H., & Cifter, A. (2014). Exchange rate exposure at the firm and industry levels: Evidence from Turkey. *Economic Modelling*, 43(C)

RESIDUAL EXPOSURES TO CURRENCY RISKS OF UKRAINIAN AGRICULTURAL COMPANIES

Valeria Yatsenko

Taras Shevchenko National University of Kyiv,

90a Vasylkivska Str., Kyiv, 03022,

e-mail: valeriayatsenko5@gmail.com; ORCID: 0000-0002-2925-7470

Abstract. This article measures companies' currency risks by assessing their exposures to the unpredictable volatility of exchange rates of the US dollar, euro, and trade-weighted hryvnia index. The study aims to determine the impact of currency fluctuations on the stock returns of Ukrainian companies in the agricultural sector because of their critical role in the national economy and foreign currency revenues. The research methodology relies on Jorion's approach, which uses the augmented capital asset pricing model. Thus, it identifies residual exposures to currency risks after controlling the macroeconomic environment, namely the MSCI World Stock Market Index and the S&P GSCI Agriculture Index. The study uses the price history of 11 publicly traded Ukrainian agricultural companies listed on foreign stock exchanges in Warsaw, London, and Paris. The main results show that the devaluation of the national currency positively impacts these companies' stock returns, negating the exposure to the currency risk puzzle. However, these results confirm the theoretical statements about the increase in export revenues and the improvement in the price competitiveness of Ukrainian goods abroad. Besides currency risks, the article also analyses systematic risks associated with the world stock market dynamics and agricultural product price risk. We have found that the systematic risk for the companies is less than one, which indicates the potential attractiveness of Ukrainian equities for foreign portfolio investors in terms of risk diversification. Price risk, on the other hand, is mainly statistically insignificant. We assume that the main reason for the results is the active use of commodity derivatives. These results have important implications for the theory and practice of financial management. They provide new empirical evidence on the impact of foreign exchange risks on firms and suggest directions for further research.

Keywords: foreign exchange rate, currency risk, exposure to currency risk, residual exposure, puzzle in international finance, firm market value, regression analysis, orthogonalization.

Стаття надійшла до редакції 20.03.2024

Прийнята до друку 25.04.2024

УДК 304:004:311.4:316.7
JEL A13, C4, C13, C81, I0, O15

ОЦІНКА ТА АНАЛІЗ СОЦІОКУЛЬТУРНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Світлана Прийма

*Львівський національний університет імені Івана Франка,
79008, м. Львів, просп. Свободи, 18,
e-mail: svitlana.pryima@lnu.edu.ua; ORCID: 0000-0002-8483-5368*

Анотація. У статті проаналізовано методіку розрахунку узагальненого індексу соціокультурного потенціалу, запропоновано результати власних розрахунків комплексного показника соціокультурного потенціалу у регіонах України за 2013–2022 рр., а також розраховано значення базового інтегрального темпового індексу розвитку та ланцюгових інтегральних темпових індексів соціокультурного розвитку у регіонах України у 2014–2022 рр. використовуючи методи багатовимірного статистичного аналізу.

Порівняльний аналіз темпів розвитку дозволив визначити, в яких регіонах соціокультурні процеси розвиваються швидше, а в яких повільніше. Війна з Росією та економічна нестабільність суттєво вплинули на соціокультурний потенціал регіонів, зокрема на східні та південні області України. Регіони, які знаходяться далі від зони активних бойових дій, демонструють або стабільність, або невелике зростання соціокультурного потенціалу.

Отримані результати можуть слугувати базою для розробки стратегій відновлення соціокультурного потенціалу.

Ключові слова: соціокультурний потенціал, регіональний розвиток, тенденції розвитку, комплексний показник, базовий інтегральний темповий індекс, ланцюговий інтегральний темповий індекс, статистичні показники.

Постановка проблеми. Дослідження соціокультурного потенціалу є важливим для сталого розвитку суспільства та регіонів. Соціокультурний потенціал є комплексним показником, що відображає можливості та ресурси регіону в соціальній та культурній сферах. Суспільство постійно змінюється, а розуміння соціокультурного потенціалу і його оцінка допомагає визначити сильні та слабкі сторони регіонів, сприяє підвищенню якості життя мешканців, допомагає зберегти та розвивати культурну спадщину, що є важливим для ідентичності та розвитку суспільства. Враховуючи сучасний стан війни, економічної нестабільності та соціальної напруги, стає необхідним проводити аналіз соціокультурних факторів, що допоможе виявити ключові ресурси та можливості для підтримки соціальної згуртованості, збереження культурної спадщини та стимулювання інновацій. Важливість такого підходу полягає у здатності адаптувати стратегії розвитку

до специфічних умов та потреб кожного регіону, забезпечуючи його стійкість та розвиток в сучасних умовах. Корисним для цього будуть результати наукових досліджень стану та динаміки рівня розвитку цього потенціалу у ретроспективі.

Постановка завдання. Метою статті є оцінка соціокультурного потенціалу, інтенсивності його розвитку та порівняльний аналіз швидкості змін у регіонах України. Таке дослідження дасть змогу визначити рівень розвитку та можливості соціальних і культурних ресурсів, які сприяють збалансованому розвитку регіону, вивчити успішні приклади регіонів з високим соціокультурним потенціалом та їх методи розвитку для адаптації найкращих практик.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Українські науковці досліджували питання управління, формування та використання соціального, культурного та соціокультурного потенціалу і капіталу, а також процеси їхнього розвитку. Сушко А.І. в [1] аналізує особливості політичної культури українського суспільства та можливості соціокультурного підходу. Бей Г.В. [3] розглядає соціокультурний вплив на формування та розвиток трудового потенціалу України. Приймак В.І. [2] досліджують напрями підвищення ефективності формування та розвитку соціокультурного потенціалу в системі економічного зростання України, розглянуто ключові чинники, що впливають на соціокультурний розвиток. Автори колективної монографії [5] за ред. О.М. Балакіревої пропонують теоретичну інтерпретацію поняття «соціокультурного» в контексті ринку праці, визначають ключові соціокультурні чинники його розвитку, досліджують трансформацію соціальних норм та ставлення до праці, соціокультурні аспекти міграційних процесів, вплив освіти, соціальне відторгнення та соціокультурний потенціал громадянського суспільства. У статті Голубева О.В. [6] наголошено на складності соціальних проблем, з якими стикається суспільство, і на особливостях підходів до їх вирішення. Підкреслено важливість оцінювання потенціалу розвитку соціального підприємництва за допомогою структурованих показників, пов'язаних із соціальним станом. Доведено, що виявлення та оцінка потенціалу соціального підприємництва в умовах економічних трансформацій може задовольнити соціальні потреби вразливих верств населення.

Соціокультурний потенціал глобальних інформаційних мереж був розглянутий у докторській дисертації Ягодзінського С.М. [7]. Шедяков В.Є. у [8] аналізує потенціал соціокультурної тканини суспільства з точки зору історичної динаміки, досліджується її роль у забезпеченні стабільного економічного зростання та перетворення в соціокультурний капітал.

Втім, огляд та аналіз вищезазначених та інших літературних джерел, що містять результати наукових досліджень з даної тематики, підкреслюють необхідність вивчення динаміки соціокультурного потенціалу в Україні та її регіонах, що обумовлює актуальність представлених у цій статті результатів виконаної роботи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як видно з огляду джерел, соціокультурний потенціал охоплює різні фактори, які взаємодіють і впливають на суспільство та культуру. Серед них можна відзначити: економічний розвиток, освіту та науку, соціальну стабільність, технологічний прогрес та інновації, міжкультурну взаємодію, тощо.

Високий рівень економічного розвитку надає розширення можливостей для культурного вираження та споживання. Якісна освіта та наукові досягнення сприяють розвитку культурного середовища. Стабільність суспільства дає змогу розвитку культури та мистецтва. Технологічний розвиток впливає на спосіб споживання культурних продуктів та взаємодію між людьми. Взаємодія між різними культурами сприяє розширенню соціокультурного потенціалу.

Основні складові соціокультурного потенціалу представлено на рис. 1.

Людські ресурси	<ul style="list-style-type: none">•Освіта: рівень освіти, професійні навички та кваліфікація населення.•Креативний потенціал: здатність населення до інновацій, творчої діяльності.•Здоров'я та добробут: стан здоров'я, рівень добробуту та соціальної захищеності мешканців.
Соціальні ресурси	<ul style="list-style-type: none">•Соціальні інституції: наявність та ефективність роботи освітніх, медичних, соціальних та культурних установ.•Громадські організації та активність: рівень розвитку громадських організацій, участь населення в громадському житті та волонтерській діяльності.•Соціальна згуртованість: рівень довіри та співпраці між мешканцями, наявність соціальних мереж підтримки.
Культурні ресурси	<ul style="list-style-type: none">•Культурна спадщина: архітектурні пам'ятки, історичні місця, музеї, бібліотеки, архіви, тощо.•Культурні практики та традиції: місцеві звичаї, обряди, фольклор, мова, мистецькі традиції.•Культурні заходи та інфраструктура: фестивалі, концерти, театральні постановки, культурні центри.
Інформаційні ресурси	<ul style="list-style-type: none">•Доступ до інформації: наявність та доступність до інформаційних ресурсів, таких як бібліотеки, медіа, інтернет.•Інформаційні технології: рівень впровадження та використання сучасних інформаційних та комунікаційних технологій.
Економічні ресурси	<ul style="list-style-type: none">•Фінансування культури: обсяг інвестицій в культурну та соціальну сфери, фінансова підтримка культурних проєктів.•Розвиток креативної економіки: підприємства, стартапи та проєкти у сфері культури, туризму, розваг.
Природні та екологічні ресурси	<ul style="list-style-type: none">•Природні ландшафти: парки, заповідники, природні пам'ятки, що мають культурну цінність.•Екологічна ситуація: стан навколишнього середовища та його вплив на життя та культуру мешканців.

Рис. 1. Основні складові соціокультурного потенціалу

Розроблено автором на основі [2, 4, 5, 6, 9]

Щоб оцінити та порівняти рівень соціокультурного розвитку різних регіонів, використовують комплексний інтегральний показник, який є багатокомпонентним інструментом. Він включає різні аспекти соціального та культурного життя, враховуючи перелічені вище складові соціокультурного потенціалу.

Такий підхід застосовувався в наукових статтях [10–17,19,20], де дослідники використовували його у своїх галузях.

Як зазначалося раніше, для всебічної характеристики соціокультурного потенціалу (СКП) у регіоні необхідно використовувати низку основних чинників, які запропоновано вище. Але впродовж останніх років в Україні стало неможливим зібрати повні статистичні дані щодо всіх аспектів, які впливають на формування соціокультурного потенціалу, через війну з Росією. Це значно ускладнює аналіз і розробку ефективних стратегій розвитку, оскільки відсутність актуальних даних обмежує можливість оцінити реальний стан та динаміку соціокультурних процесів. Тому для нашого дослідження ми обрали ті показники, щодо яких є інформація у статистичних збірниках для регіонів України з 2013–2022 роки [20]. А саме: середньомісячна номінальна заробітна плата штатних працівників (грн), Університети, академії, інститути за регіонами (у них студентів, тис); кількість осіб, випущених закладами професійної (професійно-технічної) освіти за регіонами (тис); кількість лікарів усіх спеціальностей (на кінець року, осіб), кількість середнього медичного персоналу (на кінець року; осіб), кількість виявлених злочинів (випадків), будинки-інтернати для громадян похилого віку та осіб з інвалідністю (дорослих, дітей і молоді) за регіонами (у них місць); дитячо-юнацькі спортивні школи (у них дітей).

Нормування даних для дослідження здійснено згідно з формулами:

$$y_{ij}^t = (x_{ij}^t - x_{imin}) / (x_{imax} - y_{imin}) \quad (1)$$

$$y_{ij}^t = (x_{imax} - x_{ij}^t) / (x_{imax} - y_{imin}) \quad (2)$$

де x_{ij}^t – величина j -го первинного показника для i -го регіону за t -й період часу, $i = \overline{1, n}$, $j = \overline{1, m}$, n – обсяг статистичних даних, m – кількість показників, x_{imax} та x_{imin} – максимальне та мінімальне значення показника за сукупністю регіонів. Якщо показник є стимулятором, застосовується формула (1), якщо дестимулятором – формула (2).

Для спрощення аналізу припустимо, що всі показники мають рівнозначну вагу, тому комплексний інтегральний показник c_i^t обчислюють за формулою:

$$c_i^t = \sum_{j=1}^m y_{ij}^t \quad (3)$$

Результати розрахунків розміщено у таблиці 1.

Таблиця 1

Значення комплексного показника соціокультурного розвитку у регіонах України за 2013-2022 рр.

Назва регіону	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
i	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Вінницька	0,3	1,5	1,5	1,6	2,2	2,7	3,1	3,4	3,9	3,9
Волинська	-0,7	0,5	0,6	0,7	1,2	1,7	2,0	2,2	2,8	2,9
Дніпропетровська	2,4	3,6	2,9	3,7	4,2	4,6	5,1	5,4	5,7	5,9

Закінчення табл. 1

<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>	<i>9</i>	<i>10</i>	<i>11</i>
Донецька	3,4	1,0	1,6	2,0	2,6	3,2	3,8	4,0	4,7	3,6
Житомирська	-0,3	1,0	1,0	1,1	1,7	2,1	2,4	2,7	3,3	3,4
Закарпатська	-0,6	0,6	0,7	1,0	1,5	2,2	2,3	2,6	3,1	3,0
Запорізька	0,4	1,6	1,4	1,7	2,4	3,0	3,6	3,8	4,4	3,8
Івано-Франківська	0,0	1,2	1,3	1,5	2,0	2,4	2,7	3,0	3,6	3,5
Київська	0,3	1,4	1,5	1,7	2,3	3,0	3,5	3,8	4,3	4,3
Кіровоградська	-0,8	0,4	0,5	0,6	1,2	1,6	2,0	2,3	2,7	2,9
Луганська	0,9	-0,2	0,1	0,5	0,8	1,3	1,7	2,1	2,7	2,0
Львівська	1,7	2,8	2,6	2,8	3,4	3,8	3,9	4,3	4,8	5,0
Миколаївська	-0,4	0,9	0,9	1,2	1,7	2,0	2,5	3,0	3,7	3,7
Одеська	0,8	2,1	2,1	2,3	2,7	3,1	12,5	3,8	4,1	4,3
Полтавська	0,1	1,2	1,2	1,5	2,0	2,6	3,0	3,3	3,9	4,0
Рівненська	-0,2	0,9	1,0	1,2	1,6	2,1	2,5	3,5	3,5	3,8
Сумська	-0,2	0,8	0,9	1,1	1,7	2,1	2,4	2,7	3,3	3,3
Тернопільська	-0,6	0,6	0,7	0,9	1,3	1,7	2,1	2,3	2,9	3,0
Харківська	2,0	3,1	2,9	3,0	3,7	4,1	4,5	4,7	4,9	4,0
Херсонська	-0,8	0,4	0,5	0,7	1,2	1,6	1,9	2,2	2,8	2,0
Хмельницька	0,1	1,2	1,3	1,4	1,9	2,3	2,6	3,0	3,7	3,8
Черкаська	-0,4	0,8	0,9	1,1	1,6	2,0	2,4	2,7	3,3	3,5
Чернівецька	-0,7	0,5	0,6	0,8	1,3	1,7	2,0	2,2	2,8	2,8
Чернігівська	-0,6	0,6	0,7	0,9	1,3	1,7	2,0	2,2	3,0	3,0
Київ	3,1	4,1	4,1	4,5	5,4	6,1	6,9	8,4	7,4	8,4

Отримані результати розрахунків комплексного показника соціокультурного розвитку за регіонами України показують різноманітну динаміку. Вінницька область демонструє стабільне зростання, починаючи з 2014 року, з показником, що виріс з 0,3 у 2013 році до 3,9 у 2022 році. Волинська область також показала поступове зростання з -0,7 у 2013 році до 2,9 у 2022 році. Дніпропетровська область має стабільно високі показники з різким зростанням у 2021 році (5,7) та подальшим зростанням до 5,9 у 2022 році. Донецька область зазнала значного падіння після 2013 року, що може бути пов'язано з впливом військових дій. Житомирська область має стабільне, хоча й помірне зростання, досягнувши 3,4 у 2022 році. Закарпатська область показала зростання з -0,6 у 2013 році до 3,0 у 2022 році. Запорізька область після стабільного зростання досягла піку у 2021 році (4,4), після чого знизилася до 3,8 у 2022 році. Івано-Франківська область демонструє постійне зростання, досягнувши 3,5 у 2022 році. Київська область показала стабільне зростання з 0,3 у 2013 році до 4,3 у 2022 році. Кіровоградська область демонструє стабільне зростання, досягнувши 2,9 у 2022 році. Луганська область показала значне зниження з 0,9 у 2013 році до -0,2 у 2014 році, що також може бути пов'язано з військовими діями. Львівська область демонструє стабільне зростання з 1,7 у 2013 році до 5,0 у 2022 році. Миколаївська область має стабільне зростання, досягнувши 3,7 у 2022 році. Одеська область показала значне зростання, досягнувши піку у 2019

році (12,5), з подальшим зниженням до 4,3 у 2022 році. Полтавська область демонструє стабільне зростання, досягнувши 4,0 у 2022 році. Рівненська область має стабільне зростання з 0,9 у 2014 році до 3,8 у 2022 році. Сумська область показала стабільне зростання, досягнувши 3,3 у 2022 році. Тернопільська область демонструє стабільне зростання, досягнувши 3,0 у 2022 році. Харківська область показала зростання з 2,0 у 2013 році до 4,0 у 2022 році. Херсонська область зазнала значних коливань, знизившись з 0,4 у 2014 році до 2,0 у 2022 році. Хмельницька область має стабільне зростання з 1,2 у 2014 році до 3,8 у 2022 році. Черкаська область демонструє стабільне зростання, досягнувши 3,5 у 2022 році. Чернівецька область показала зростання з 0,5 у 2014 році до 2,8 у 2022 році. Чернігівська область має стабільне зростання з 0,6 у 2014 році до 3,0 у 2022 році. Київ показав значне зростання з 3,1 у 2013 році до 8,4 у 2022 році.

Загалом, дані свідчать про позитивну динаміку соціокультурного розвитку більшості регіонів України за досліджуваний період, хоча деякі області, особливо ті, що зазнали впливу військових дій, показали значне зниження показників.

На основі розрахованого показника ми визначили як змінився стан соціокультурних процесів у досліджуваних областях, проте важливо також дослідити інтенсивність розвитку СКП в Україні та її регіонах. Для цього розраховують інтегральний темповий індекс. Його величина відображатиме інтенсивність розвитку досліджуваних процесів за певний період часу (рік) у порівнянні з іншим періодом часу (роком).

Першим етапом цього алгоритму є розрахунок первинних індексів темпів розвитку соціально-економічних процесів за формулою:

$$z_{ij}^{kt} = (x_{ij}^t / x_{ij}^k)^p, \quad (4)$$

де z_{ij}^{kt} – первинний індекс темпів розвитку СКП i -го регіону в t -му періоді часу (році) щодо k -го періоду часу, визначений за j -м первинним показником;

Якщо j -й первинний показник є стимулятором, то в формулі (4) $p = 1$, а якщо дестимулятором, то $p = -1$. Для розрахунку базових первинних індексів темпів розвитку досліджуваних процесів у формулі (1) замість k підставляємо нуль, а ланцюгових – $(k - 1)$.

На підставі знайдених величин обчислюємо ланцюгові чи базові інтегральні темпові індекси розвитку СКП за формулою

$$l_i^{kt} = (\prod_{j=1}^m (1 + l_{ij}^{kt})^\alpha)^{1/\alpha} - 1 \quad (5)$$

де l_i^{kt} – інтегральний темповий індекс розвитку СКП i -го регіону в t -му періоді до k -го періоду; l_j^k – первинний індекс темпів розвитку СКП i -го регіону в t -му періоді щодо k -го періоду, визначений за j -ю ознакою; α_j – коефіцієнт пріоритетності j -ї ознаки;

$$\alpha = \sum_{j=1}^J \alpha_j.$$

Значення розрахованого базового інтегрального темпового індексу розвитку СКП у 2022 р., порівняно з 2014 роком показано на рис. 2.

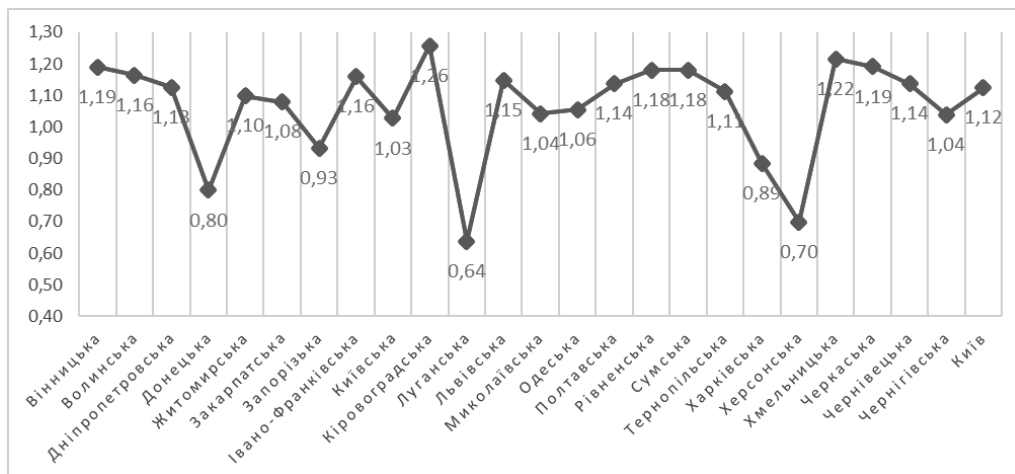


Рис. 2. Базовий інтегральний темповий індекс розвитку у 2022 р., порівняно з 2014 роком

Найбільше зниження соціокультурного потенціалу спостерігається у Луганській (0,64), Херсонській (0,70), та Донецькій (0,80) областях, що може бути наслідком інтенсивних бойових дій та нестабільної ситуації в цих регіонах.

Помірне зниження спостерігається у Харківській (0,89) та Запорізькій (0,93) областях, які також зазнали впливу військових дій.

Незначне зростання або стабільність соціокультурного потенціалу відзначено в інших регіонах, де значення варіюються від 1,03 до 1,26. Найбільше зростання відбулося в Кіровоградській області (1,26), що вказує на відносно позитивну динаміку розвитку.

Розраховані значення ланцюгових інтегральних темпових індексів соціокультурного розвитку у регіонах України у 2014–2022 рр. представлені у таблиці 2.

З таблиці 2 видно, що у 2014 році найгірші значення показника мали Луганська (0,45) та Донецька (0,5) області; найкращий показник був в Одеській області (1,01). У 2015 році найнижчі показники були у Дніпропетровській області (0,82), а найкращі – в Луганській області (1,12). У 2016 році найвище значення СКП зафіксовано в Дніпропетровській області (2,26), інші області демонстрували стабільне зростання. У 2017 році лідером за розвитком СКП стала Харківська область (1,08), а найнижчим значення було в Тернопільській області (0,99). У 2018 році найвищий показник був у Харківській області (1,08). У 2019 році лідером стала Закарпатська область (1,09), а найменший розвиток спостерігався в місті Києві (0,99). У 2020 році найкращий рівень розвитку СКП був у Закарпатській області (1,05), а найгірша ситуація – в Одеській області (0,83). У 2021 році загалом спостерігалось зниження показника, що можна пояснити пандемією COVID-19. Найвищий показник був у Чернігівській області (1,13),

а найменший – у Києві (0,89). У 2022 році рівень СКП продовжував знижуватися. Найвищий показник був у Києві (1,13), а найменші – в Луганській (0,43), Херсонській (0,55) та Донецькій (0,59) областях.

Таблиця 2

Значення ланцюгових інтегральних темпових індексів соціокультурного розвитку у регіонах України у 2014–2022 рр.

Назва регіону	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	Динаміка СКП
Вінницька	0,98	1,00	1,01	1,06	1,03	1,01	1,04	0,95	1,01	
Волинська	0,98	0,97	1,00	1,04	1,03	0,99	1,02	1,00	1,08	
Дніпропетровська	0,98	0,82	2,26	1,04	1,00	1,02	1,01	0,96	1,04	
Донецька	0,50	1,06	1,10	1,05	1,04	1,02	1,00	1,00	0,59	
Житомирська	0,97	0,97	0,99	1,04	1,02	0,99	1,04	0,99	0,99	
Закарпатська	0,95	1,00	1,03	1,03	1,09	0,92	1,02	0,97	0,97	
Запорізька	0,98	0,92	1,06	1,07	1,04	1,03	0,98	1,00	0,76	
Івано-Франківська	0,98	0,99	0,99	1,04	1,03	0,98	1,04	0,99	1,05	
Київська	0,96	0,97	1,01	1,04	1,05	1,02	0,99	0,94	0,97	
Кіровоградська	0,93	1,00	0,99	1,05	1,02	1,04	1,05	0,96	1,08	
Луганська	0,45	1,12	1,01	1,05	1,04	1,01	1,02	0,96	0,43	
Львівська	0,97	0,95	1,02	1,06	1,01	0,97	1,04	0,99	1,05	
Миколаївська	0,98	0,96	1,04	1,01	1,00	1,01	1,01	0,99	0,97	
Одеська	1,01	0,97	1,00	1,02	1,01	1,81	0,83	0,96	1,01	
Полтавська	0,97	0,96	1,02	1,04	1,02	1,01	1,01	0,99	1,03	
Рівненська	0,95	0,98	1,00	1,03	1,03	1,01	1,02	0,94	1,09	
Сумська	0,89	1,08	1,01	1,05	1,02	0,99	0,96	1,01	0,99	
Тернопільська	0,94	0,98	1,02	0,99	1,03	1,00	0,98	0,99	1,07	
Харківська	0,97	0,96	0,99	1,08	1,01	1,02	0,99	0,96	0,83	
Херсонська	0,98	0,99	1,02	1,03	1,03	0,99	1,02	1,00	0,55	
Хмельницька	0,96	0,96	1,00	1,05	1,01	1,01	1,05	1,00	1,06	
Черкаська	0,98	0,98	1,01	1,03	1,04	1,01	1,03	0,99	1,05	
Чернівецька	0,95	1,00	1,04	1,02	1,02	1,00	1,00	0,96	1,03	
Чернігівська	0,96	0,95	1,01	1,04	1,01	1,00	0,93	1,13	0,95	
Київ	0,98	0,97	1,02	1,05	0,99	1,03	1,03	0,89	1,13	

Висновки та перспективи подальших досліджень. Оцінка соціокультурного потенціалу регіону є важливим завданням для розвитку та вдосконалення економічної, культурної та соціальної сфер. Такий аналіз дає змогу не лише зрозуміти поточний стан регіону, але й визначити напрями для покращення ситуації.

Порівняльний аналіз соціокультурного потенціалу між різними регіонами сприяє підвищенню ефективності управлінських рішень та забезпеченню сталого розвитку регіонів, враховуючи їхні специфічні потреби та можливості. Оцінка інтенсивності розвитку соціокультурного потенціалу регіонів є важливим кроком до розуміння та використання можливостей соціальних та культурних ресурсів.

Військові дії та економічна нестабільність суттєво вплинули на соціокультурний потенціал східних та південних регіонів, таких як Донецька, Луганська, Херсонська області. Центральні та західні регіони демонструють відносно стабільне зростання або незначні коливання, що свідчить про їхню стійкість до зовнішніх факторів. Київ показує значне зростання у 2022 році, що може бути результатом централізованих зусиль щодо підтримки соціокультурного потенціалу.

Необхідно проводити подальші дослідження для розробки ефективних стратегій відновлення та розвитку соціокультурного потенціалу, зокрема для найбільш постраждалих регіонів.

Список використаних джерел

1. Сушко А. І. Соціокультурний підхід в дослідженні політичної культури. *Актуальні проблеми політики*. НУ «ОЮА» 2018. Вип. 61. С. 202–208.
2. Грицайко А. В., Приймак В. І., Голубник О. Р. Напрями підвищення ефективності формування та розвитку соціокультурного потенціалу в системі економічного зростання України. *Економіка і регіон* № 2 (89). 2023. С. 6–15. DOI: [https://doi.org/10.26906/eip.v0i2\(89\).2928](https://doi.org/10.26906/eip.v0i2(89).2928)
3. Бей Г. В. Розвиток трудового потенціалу України в аспекті сучасних соціокультурних перетворень. *Економіка і організація управління*. № 3 (23) 2016. С. 117–124.
4. Гринів В. М. Оцінка потенціалу соціально-економічного розвитку регіонів. *Український журнал прикладної економіки та техніки*. 2021. Том 6. № 4. С. 147–152. DOI: <https://doi.org/10.36887/2415-8453-2021-4-17>
5. Соціокультурні чинники розвитку українського ринку праці : кол. моногр. / за ред. О.М. Балакрової ; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогноз. НАН України». К., 2017. 264 с. URL: <http://ief.org.ua/docs/mg/285.pdf>.
6. Голубев О. В. Оцінювання потенціалу розвитку соціального підприємництва в Україні. *Проблеми сучасних трансформацій*. Серія: економіка та управління N3 (2022) URL: https://reicst.com.ua/pmt/issue/view/issue_3_2022.
7. Ягодзінський С. М. Соціокультурний потенціал глобальних інформаційних мереж: дис... докт. філос. наук: 09.00.03. Київ, 2016. 402 с.
8. Шедяков В. Є. Соціокультурний капітал як елемент сталого економічного зростання. Моделювання та інформатизація соціально-економічного розвитку України : зб. наук. пр. Держ. Н.-д. ін-т інформатизації та модел. екон. Київ : ДНДПМЕ. № 2. С. 25–34.
9. Пасека С. Р., Семикіна М. В., Федунець А. Д. Модель оцінки соціально-трудоного потенціалу регіону в контексті обґрунтування стратегії модернізації економіки на засадах інноваційного розвитку URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/55296796.pdf>.
10. Рудич А.І., Крутий Т.В. Індексний метод у соціально-економічному дослідженні URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/01/175.pdf>.
11. Кім Н. І. Узагальнений показник якості об'єктів кваліметрії різної природи. *Вісник аграрної науки Причорномор'я*. 2021. Вип. 1. С. 94–101. DOI: [doi.org/10.31521/2313-092X/2021-1\(109\)-12](https://doi.org/10.31521/2313-092X/2021-1(109)-12)
12. Гринкевич С. С. Модель регулювання розвитку людського капіталу на основі таксономічного аналізу. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України* : зб. наук. пр. Львів, 2015. Вип. 1(111). С. 59–65.
13. Вдовиченко А. Розрахунок інтегрального індексу інноваційного розвитку економіки України. *Світ фінансів*. 3 (16). 2008. С. 154–161.
14. Мульська О. П. Формування інтегрального індексу добробуту дитини в Україні. *Регіональна економіка*. 2012. №4. С. 136–144.
15. Харазішвілі Ю. М., Ляшенко В. І. Проблеми оцінки та інтегральні індекси сталого розвитку промисловості України з позицій економічної безпеки. *Економіка України*. 2017. 2 (663). С. 3–23.
16. Назарова Г. В., Лобазов С. М. Удосконалення методики розрахунку інтегрального індексу кадрової безпеки підприємства. *Економіка: Реалії часу*. №1(17). 2015. С.134–139.
17. Волощук Р. В. Підходи до нормування економічних показників. *Індуктивне моделювання складних систем*. 2009. С. 17–25.
18. Сенишин О., Урба С. Використання методики таксономічного аналізу оцінки органічного потенціалу України у системі органічного виробництва європейській країн. *Формування ринкової економіки в Україні*. 2021. Вип. 45. С. 3–18.

19. Pelekh O., Bohdan Yuskiv B. Methods of structural changes analysis in the national economy. *Вісник Львівського університету*. Серія економічна. 2021. Вип. 61. С. 111–121.
20. Комплексні статистичні публікації URL: https://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv_u/01/Arch_zor_zb.htm.

References

1. Sushko A. I. (2018) Sotsiokulturnyi pidkhid v doslidzhenni politychnoi kultury. *Aktualni problemy polityky*. NU «OlUA» Vyp. 61. pp. 202–208. [in Ukrainian].
2. Hrytsaiko A. V., Pryimak V. I., Holubnyk O. R. (2023) Napriamy pidvyshchennia efektyvnosti formuvannia ta rozvytku sotsiokulturnoho potentsialu v systemi ekonomichnoho zrostannia Ukrainy. *Ekonomika i rehion*. # 2 (89). pp. 6–15. DOI: [https://doi.org/10.26906/eip.v0i2\(89\).2928](https://doi.org/10.26906/eip.v0i2(89).2928) [in Ukrainian].
3. Bei H. V. (2016) Rozvytok trudovoho potentsialu Ukrainy v aspekti suchasnykh sotsiokulturnykh peretvoren. *Ekonomika i orhanizatsiia upravlinnia* # 3 (23) pp. 117–124. [in Ukrainian].
4. Hryniv V. M. (2021) Otsinka potentsialu sotsialno-ekonomichnoho rozvytku rehioniv. *Ukrainskyi zhurnal prykladnoi ekonomiky ta tekhniky*. Tom 6. # 4. pp. 147–152. DOI: <https://doi.org/10.36887/2415-8453-2021-4-17> [in Ukrainian].
5. Sotsiokulturni chynnyky rozvytku ukrainskoho rynku pratsi : kol. monohr. / za red. O.M. Balakirievoi ; NAN Ukrainy, DU «In-t ekon. ta prohnozuv. NAN Ukrainy». K., 2017. 264 s. URL: <http://ief.org.ua/docs/mg/285.pdf>.
6. Holubiev O.V. (2022) Otsiniuvannia potentsialu rozvytku sotsialnoho pidpriemnytstva v Ukraini. *Problemy suchasnykh transformatsii*. Serii: ekonomika ta upravlinnia N3 URL: https://reicst.com.ua/pmt/issue/view/issue_3_2022.
7. Yahodzynskyi S. M. (2016) Sotsiokulturnyi potentsial hlobalnykh informatsiinykh merezh: dys... dokt. filos. nauk: 09.00.03. Kyiv. 402 p. [in Ukrainian].
8. Shediakov V. Ye. Sotsiokulturnyi kapital yak element staloho ekonomichnoho zrostannia. *Modeliuvannia ta informatyzatsiia sotsialno-ekonomichnoho rozvytku Ukrainy* : zb. nauk. pr. Derzh. N.-d. in-t informatyzatsii ta model. ekon. Kyiv : DNDIIME. 2016. # 2. pp. 25–34. [in Ukrainian].
9. Pasiaka S. R., Semykina M. V., Fedunets A. D. Model otsinky sotsialno-trudovoho potentsialu rehionu v konteksti obhruntuvannia stratehii modernizatsii ekonomiky na zasadakh innovatsiinoho rozvytku URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/55296796.pdf>.
10. Rudych A. I., Krutii T.V (2017) Indeksnyi metod u sotsialno-ekonomichnomu doslidzhenni URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/01/175.pdf>.
11. Kim N. I. (2021) Uzahalnenyi pokaznyk yakosti obektiv kvalimetrii riznoi pryrody. *Visnyk ahrarnoi nauky Prychornomia*. Vyp. 1. pp. 94–101. DOI: [doi.org/10.31521/2313-092X/2021-1\(109\)-12](https://doi.org/10.31521/2313-092X/2021-1(109)-12) [in Ukrainian].
12. Hrynkevych S. S. (2015) Model rehuliuvannia rozvytku liudskoho kapitalu na osnovi taksonomichnoho analizu. *Sotsialno-ekonomichni problemy suchasnoho periodu Ukrainy* : zb. nauk. pr. Lviv. Vyp. 1(111). pp. 59–65. [in Ukrainian].
13. Vdovychenko A. (2008) Rozrakhunok intehralnogo indeksu innovatsiinoho rozvytku ekonomiky Ukrainy. *Svit finansiv*. Z 916). pp. 154–161. [in Ukrainian].
14. Mulska O. P. (2012) Formuvannia intehralnogo indeksu dobrobutu dytyny v Ukraini. *Rehionalna ekonomika*. #4. pp. 136–144. [in Ukrainian].
15. Kharazishvili Yu. M., Liashenko V. I. (2017) Problemy otsinky ta intehralni indeksy staloho rozvytku promyslovosti Ukrainy z pozytsii ekonomichnoi bezpeky. *Ekonomika Ukrainy*. 2 (663). pp. 3–23. [in Ukrainian].

16. Nazarova H. V. (2015) d.e.n., profesor S.M. Lobazov Udoskonalennia metodyky rozrakhunku intehralnoho indeksu kadrovoi bezpeky pidpriemstva. ekonomika: *Realii chasu* #1(17). pp. 134–139. [in Ukrainian].
17. Voloshchuk R.V. (2009) Pidkhody do normuvannia ekonomichnykh pokaznykiv. *Indkutyvne modeliuвання skladnykh system*. pp. 17–25. [in Ukrainian].
18. Senyshyn O., Urba S. (2021) Vykorystannja metodyky taksonomichnogho analizu ocinky orghanichnogho potencialu Ukrainy u systemi orghanichnogho vyrobnyctva jevropejskyji krajini. *Formuvannja rynkovoji ekonomiky v Ukraini*. Vyp. 45. pp. 3–18. [in Ukrainian].
19. Pelekh O., Bohdan Yuskiv B. (2021) Methods of structural changes analysis in the national economy. *Visnyk Ljvivskogho universytetu*. Serija ekonomichna. Vypusk 61. pp. 111–121.
20. Kompleksni statystychni publikaciji URL: https://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv_u/01/Arch_zor_zb.htm.

EVALUATION AND ANALYSIS OF THE SOCIOCULTURAL POTENTIAL OF UKRAINE'S REGIONS

Svitlana Pryima

*Ivan Franko National University of Lviv,
18 Svobody Ave., Lviv, 79008,
e-mail: svitlana.pryima@lnu.edu.ua; ORCID: 0000-0002-8483-5368*

Abstract. The article presents a holistic approach to the analysis and evaluation of the socio-cultural potential of regions. The article analyzes the methodology for calculating the generalized index of socio-cultural potential, offers the results of its calculations of the comprehensive indicator of socio-cultural development in the regions of Ukraine for 2013–2022, and calculates the value of the basic integral pace index of development and chain integral pace indices of socio-cultural development in the regions of Ukraine in 2014–2022.

The use of the selected research methods made it possible to obtain more complete and reliable information about the intensity of the development of the socio-cultural potential of the regions of Ukraine in dynamics. The comparative analysis of development rates made it possible to determine which region's socio-cultural processes are developing faster and which regions are developing more slowly. The performed analysis helped identify development trends, problem regions, and effective development strategies based on the received data. These strategies will be aimed at solving specific problems, increasing the socio-cultural potential, and, as a result, improving the general socio-economic condition of the regions.

Due to the war with Russia, it turned out to be impossible to collect complete statistical data characterizing all aspects affecting the formation of socio-cultural potential. The research was carried out based on available data, which is available in the statistical collections for the regions of Ukraine for the period from 2013 to 2022.

The study showed that the war with Russia and economic instability significantly affected the socio-cultural potential of the regions, in particular, the eastern and southern regions of Ukraine. Regions that are further from the zone of active hostilities demonstrate either stability or a small increase in socio-cultural potential.

The obtained results can serve as a basis for the development of recovery strategies that consider the unique socio-cultural characteristics and needs of the local population to support and restore the socio-cultural potential, especially in the most affected regions.

Keywords: sociocultural potential, regional development, development trends, complex indicator, basic integral tempo index, chain integral tempo index, statistical indicators.

Стаття надійшла до редакції 11.03.2024

Прийнята до друку 25.04.2024

ДЕРЖАВНИЙ МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ В УКРАЇНІ

Маріанна Павлишин

Львівський національний університет імені Івана Франка,
79008, м. Львів, просп. Свободи, 18,

e-mail: marianna.pavlyshyn@lnu.edu.ua, P.Maryanka@i.ua; ORCID: 0000-0003-3044-297X

Анотація. У статті доведено, що економічний механізм державного регулювання системи забезпечення продовольчої безпеки України складний, багатовекторний. Цей механізм включає сфери, форми, методи, принципи, засоби, функції, законодавче регулювання різних секторів економіки.

У статті наведено складові механізму державного забезпечення продовольчої безпеки, а саме: розвиток вітчизняної галузі харчової промисловості та АПК, гармонізація українського законодавства до норм ЄС, пріоритетність розвитку вітчизняного товаровиробника та створення високотехнологічного виробництва товарів, збалансованість інтересів держави й бізнесу, розвиток інфраструктури продовольчого ринку, контроль за безпечністю, експорт товарів з високою часткою доданої вартості. У статті міститься модель продовольчої безпеки із врахуванням критеріїв «Римської декларації про всесвітню продовольчу безпеку», наведено її складові: фізична й економічна доступність до продовольства; безпека та якість харчування; продовольча незалежність; надійність відносно сезонних і погодних коливань; сталий розвиток виробництва.

Зазначено також, що провідними секторами національної економіки є харчова промисловість та АПК з інвестиційним win-win портфелем у \$57 млрд. Ці сектори прямолинійно впливають на продовольче забезпечення України. Однією з форм економічного механізму державного регулювання розвитку АПК є грошово-кредитне регулювання, а саме виділення фінансової допомоги є суттєвою допомогою аграріям. З метою підтримки економічного відновлення аграрного сектору України для аграрних підприємств, які постраждали внаслідок військової агресії РФ, запроваджено різні урядові та міжнародні програми. Сьогодні вагоме значення має макрофінансова допомога міжнародних партнерів.

Сформульовано практичні рекомендації щодо державного механізму забезпечення продовольчої безпеки в Україні.

Ключові слова: економічний механізм, державне регулювання, тарифне і нетарифне регулювання, продовольча безпека, агропромисловий комплекс.

Постановка проблеми. У ХХІ столітті проблема продовольчого забезпечення вийшла на глобальний рівень. Сьогодні, вона стала особливо актуальною через нові виклики та загрози людству, які спричинені різними факторами [1]. Наприклад, зміна

клімату на планеті зумовлює глобальне потепління. Небезпека знищення біорозмаїття рослин у *межах* видів призводить до зменшення продовольчих ресурсів. Глобальна економічна, політична кризи, війни впливають на подорожчання енергоносіїв і логістики, а також підвищення цін на харчові продукти. На думку міжнародних експертів, війна в Україні призвела до підвищення рівня продуктової інфляції у бідних країнах Північної Африки й Близького Сходу. Негативні наслідки війни призвели до ще сильнішого загострення проблеми глобальної продовольчої кризи.

Нами доведено, що природні катаклізми, війна, міжнародна політика, сучасна господарська діяльність людини, інші соціально-економічні, політичні, технологічні явища і процеси призвели до прискореного руйнування ландшафту, погіршення стану земель сільськогосподарського призначення [2]. Наслідками такої людської діяльності є загроза глобальній продовольчій безпеці. Все вище викладене підтверджує актуальність обраної теми і актуальність досліджень механізму продовольчого забезпечення в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багатьма економістами проводиться аналіз та оцінка прямих і непрямих втрат аграрного бізнесу України в умовах війни. Зокрема, дослідниками Лопатинським Ю., Белей С., Капеліста І., Денисюк Л., Павлишин М. доведено, що під час війни аграрний сектор України надзвичайно сильно постраждав через руйнування інфраструктури, обладнання, зерносховищ, контрабанду зернової продукції тощо [3]. Важливий внесок в наукове обґрунтування факторів, які забезпечують зміцнення національної продовольчої безпеки було зроблено Івановим С. і Юдіною С. [4]. У монографії Іванов С. обґрунтовує вплив війни на економічні зміни у продовольчому забезпеченні населення України [5]. Ряд науковців Мудрак Р., Лагодієнко В., Осіпова А., Фротер О. та Соколюк К. присвятили свої публікації дослідженню діючої концепції продовольчої безпеки України. Вони вказали на першочергові заходи національної продовольчої політики [6]. Отже, огляд різних джерел з останніми результатами досліджень науковців свідчать, що проблемні питання державного регулювання продовольчої безпеки в Україні є надзвичайно актуальними.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення складових економічного механізму державного регулювання продовольчого забезпечення в Україні. Для досягнення мети поставлено такі завдання:

- 1) Розглянути сфери державного регулювання національної економіки у системі продовольчого забезпечення.
- 2) Визначити складові системи забезпечення продовольчої безпеки в Україні.
- 3) Проаналізувати механізм державного забезпечення продовольчої безпеки в Україні

Об'єкт дослідження – складові механізму забезпечення продовольчої безпеки.

Предмет вивчення – сфери та складові комплексної моделі державного регулювання продовольчого забезпечення в умовах воєнного стану України.

Методи дослідження. Нами використано як загальнонаукові, так і спеціальні методи: діалектичне пізнання економічних явищ, порівняння, соціально-економічного прогнозування, статистичної обробки, графічної інтерпретації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Продовольча безпека держави суттєво залежить від розвитку сектора АПК України. Економічний механізм державного регулювання системи забезпечення продовольчої безпеки України складний, багатовекторний. Він включає сфери, форми, методи, принципи, засоби, функції, законодавче регулювання. На рис.1 представлено сфери державного регулювання розвитку АПК у системі продовольчого забезпечення.

Сфера тарифного регулювання		Сфера нетарифного регулювання
Регулює вплив економіки на ринок		Регулює соціальні та адміністративні аспекти
Тарифне регулювання	Цінове регулювання	Засоби, важелі та інструменти
Механізми впливу на ринок	Адміністративні заходи в ціноутворенні:	Застосування регуляторних заходів, організація контролю, здійснення нагляду:
– система оподаткування	– обмеження цін (max./min.) на харчові продукти, послуги	– за господарською діяльністю підприємств АПК, харчової промисловості,
– митні тарифи	– мінімальна заробітна плата	– технічне регулювання безпечності харчових продуктів,
– митні збори	– прожитковий мінімум	– технічне регулювання систем управління якістю продовольства,
	– споживчий кошук	– контроль за виробництвом, обсягом експорту та імпорту продовольства,
		– додержання норм правилами торгівлі та переміщення через митний кордон, квотування та ліцензування,
		– нагляд за логістичними послугами

Рис. 1. Сфери державного регулювання розвитку АПК у системі продовольчого забезпечення України
Джерело: побудовано автором

З рис. 1 видно, що тарифне регулювання АПК України включає державний механізм впливу на ринок через податки, митні збори і тарифи. Органи влади здійснюють також регулювання соціальних та адміністративних аспектів АПК України, застосовуючи регуляторні заходи, здійснюючи державний контроль за безпечністю, якістю, а також нагляд за дотриманням правил торгівлі харчовими продуктами тощо.

Для глибшого розуміння суті механізму державного забезпечення продовольством нами побудована модель системи регулювання продовольчої безпеки. На рис. 2 представлено основні складові частини, які становлять систему державного регулювання продовольчої безпеки в Україні.



Рис. 2. Комплексна модель державного регулювання продовольчої безпеки України

Джерело: побудовано автором на основі [4]

У своїх працях економісти звертають особливу увагу на складові частини, які формують систему національної продовольчої безпеки [7]. На рис.3 нами деталізовано складові частини моделі продовольчої безпеки із врахуванням критеріїв «Римської декларації про всесвітню продовольчу безпеку» [8].

Отже, модель продовольчої безпеки, яка проілюстрована на рис. 3, включає наступні системні компоненти: фізична й економічна доступність до продовольства; безпека, якість харчування; продовольча незалежність; надійність відносно сезонних і погодних коливань; сталий розвиток виробництва. Всі ці складові моделі враховуються при плануванні та розвитку АПК України.



Рис. 3. Складові державного регулювання системи національної продовольчої безпеки України, що ґрунтуються на критеріях «Римської декларації про всесвітню продовольчу безпеку»
Джерело: розроблено автором на основі [8]

Провідними секторами національної економіки є харчова промисловість та АПК, які впливають на продовольче забезпечення України. Мінагрополітики України у короткостроковій перспективі орієнтується на те, що ці сектори можуть стати найпривабливішим інвестиційним win-win портфелем з оцінкою в \$57 млрд. Мінагрополітики розроблено «Стратегію продовольчої безпеки України» (проект). Уряд України пропонує доцільні комплексні заходи, які допоможуть сформувати стійку систему забезпечення продовольчої безпеки держави, а також створити умови для сталого розвитку сільського господарства України. Завдяки реалізації Стратегії у середньостроковій перспективі Україна може отримати продовольчу незалежність [9].

На міжнародному форумі обговорювались результати аналізу державної політики з регулювання питання продовольчого забезпечення в Україні [10]. Завдання і регулятори механізму державного забезпечення продовольчої безпеки в Україні наведено у табл. 1. З даних табл.1 видно, що всі регуляторні заходи державної політики продовольчого забезпечення в Україні структуровані у 9 груп.

Однією з форм економічного механізму державного регулювання розвитку АПК є грошово-кредитне регулювання. Виділення фінансової допомоги є суттєвою допомогою аграріям. Протягом всього періоду повномасштабного вторгнення РФ на територію України вагоме значення має макрофінансова допомога міжнародних партнерів. З метою підтримки економічного відновлення аграрного сектору України для аграрних підприємств, які постраждали внаслідок військової агресії РФ, запроваджуються різні урядові та міжнародні програми. Зокрема ГС «Всеукраїнська Аграрна Рада» в рамках Програми USAID з аграрного і сільського розвитку (АГРО) реалізує проект

підтримки агробізнесу, що постраждав від активних бойових дій або тимчасової окупації; Програма USAID з аграрного та сільського розвитку (АГРО) із субгрантом «Підтримка агро-ММСП (мікро, малих та середніх підприємств), які постраждали від активних бойових дій або тимчасової окупації РФ» (документування збитків, формування доказової бази про злочини проти господарств), Урядова грантова програма підтримки малого та середнього бізнесу «ЄРобота»: розвиток садівництва, ягідництва, виноградарства та тепличного господарства тощо [14].

Таблиця 1

**Завдання і регулятори механізму державного забезпечення
продовольчої безпеки в Україні**
[власна розробка]

№з/п	Завдання	Регулятори
1	2	3
1	Розвиток сектору АПК України	Державна допомога організаціям на деокупованих територіях; розмінування сільськогосподарських земель (понад 0,5 млн.га станом на 1.01.24); державна підтримка з відновлення інфраструктури АПК. Введення державних фінансових інструментів кредитування сільського господарства (електронні аграрні розписки) [11]
2	Гармонізація українського законодавства до норм ЄС	Гармонізація вітчизняних документів до вимог ЄС (відкриє шлях до європейських ринків). Наприклад, 40% технічних регламентів ЄС стосуються агросектору. Вітчизняним виробникам доцільно адаптовувати виробництво до норм європейського законодавства за наступними напрямками: підвищення операційної ефективності, виконання зеленої угоди, використання альтернативних джерел енергії, ускладнення технології, рецептур продуктів з поліпшеними властивостями [12]
3	Розвиток харчової промисловості України	Відбудова інфраструктури, використання нових технологій виробництва продуктів з урахуванням умов повоєнного відновлення економіки, євроінтеграційних процесів України, розвитку світового ринку, природничо-кліматичних умов, виробничого потенціалу тощо
4	Пріоритетність вітчизняного товаровиробника	Держрегулювання (кредитна, податкова, інвестиційна, митна політика) направлене на преференції для розвитку власного виробництва. Впроваджено ряд дієвих інструментів: держ. гранти «ЄРобота»; адаптація програм «Відновлення», «5-7-9» до держ. програми «Купуй українське»; публічні закупівлі та субсидії на Всеукраїнській економічній платформі «Зроблено в Україні» (2024 р. виділяється \$1,2 млрд. для заохочення внутрішнього товаровиробництва), держ. компенсації (2024 р. виділяється 1 млрд. грн. на покупку сільгосптехніки); стимулювання споживчого попиту, у т.ч. логотип для маркування «Зроблено в Україні» [13]
5	Пріоритетність високотехнологічного виробництва	Державна фінансова підтримка вітчизняного товаровиробника за нормами ЄС та експорту високотехнологічних товарів. Сприятиме забезпечення використання наукового потенціалу, розвиток різних галузей економіки

Закінчення табл. 1

1	2	3
6	Збалансованість інтересів держави та бізнесу	Розвиток продовольчого ринку на засадах чесної конкуренції з механізмами державного регулювання
7	Розвиток інфраструктури продовольчого ринку	Напрями держуправління: стабілізація ринкових ресурсів; ефективне використання потужностей з виробництва, заготівлі, зберігання, переробки, реалізації продукції; впровадження ресурсозберігаючих технологій виробництва, зберігання, переробки сільгосппродукції; розвиток ринку логістичних, страхових, кредитно-фінансових послуг
8	Контроль за безпечністю, якістю	Встановлення ефективної системи держконтролю за безпечністю, якістю насіння, сировини, продуктів переробки, продовольства
9	Експорт <i>товарів</i> з доданою вартістю	Державна підтримка виробництва й експорту товарів з доданою вартістю, що дозволить забезпечити сталий розвиток галузей національної економіки

Одним із головних напрямків міжнародної фінансової допомоги є відродження повоєнної економіки в містах України. Зокрема, до розробки й імплементації плану повоєнного відновлення «*Mariupol Reborn*» залучено понад 30 європейських міст, вітчизняний бізнес [15]. Іншим цікавим напрямом міжнародної фінансової допомоги є проєкт USAID «Економічна підтримка України» з грантовим фінансуванням за Річним програмним запитом APS-ERA-003 «Будуємо майбутнє української логістики та експорту». Ця програма направлена на відновлення економіки України шляхами: розбудови експортно-логістичного потенціалу сільського господарства; покращення експортної інфраструктури, технологій, процесів уздовж західних кордонів України [16].

Висновки. Результати досліджень є підставою для формулювання наступних висновків:

1. Продовольча безпека держави суттєво залежить від розвитку харчової промисловості та АПК України. Вони є провідними секторами воєнної економіки України. Щоб виробити ефективну вітчизняну продовольчу політику в умовах воєнного стану необхідно розуміти ризики, знати реальні загрози, прогнозувати потенційні небезпеки. Наукові винаходи та новітні технології також позитивно впливають на управління продовольчим забезпеченням.

2. З метою встановлення стратегічних відносин щодо забезпечення продовольчої безпеки в Україні, яка розвивається в умовах тривалої повномасштабної агресії РФ, постійно оновлюються діючі, приймаються нові нормативно-правові акти, у т.ч. вагомим є прийняття Плану повоєнного відновлення України. Ми також погоджуємось з думкою багатьох дослідників щодо необхідності розроблення комплексної державної програми забезпечення продовольчої безпеки з механізмом дотримання балансу між національною і глобальною безпекою.

3. Незважаючи на важкий воєнний час і складні умови розвитку воєнної економіки держава регулює продовольче забезпечення. Законодавчий орган працює над

розробленням нормативних документів, гармонізованих до європейських нормативів. КМУ, профільні міністерства України розробляють пріоритетні напрями стратегії державного управління. Уряд працює над вдосконаленням механізмів державного забезпечення продовольства, застосовує дієві заходи державної підтримки вітчизняних товаровиробників, аграріїв.

4. Від досконалості законодавчо-нормативної бази, дієвості виконавчої влади залежить ефективність дії регуляторних заходів, які впливають на продовольче забезпечення України.

5. Кризові явища, які відбуваються у сучасному світі, надзвичайно сильно впливають як на національну, так і на глобальну продовольчу безпеку. За таких умов важливо не підгодовувати свої страхи перед голодом, а діяти, застосовуючи державні регулятори, методи, інструменти для вирішення проблеми продовольчого забезпечення. Зокрема, доцільно знайти способи імплементації Цілей сталого розвитку, а також провадити змістовне, здорове життя, не руйнуючи при цьому земної біосфери.

6. Основу для повоєнного відновлення природного середовища, переходу України до зеленої економіки в рамках євроінтеграційних процесів становитиме управління та координація зусиль нашої держави і країн ЄС в контексті кліматичної політики, зеленої реконструкції, проведення реформ багатьох секторів економіки.

Подальші наукові дослідження стосуватимуться формування системи продовольчого забезпечення, враховуючи напрями і заходи державної політики.

Список використаних джерел

1. Павлишин М. Л., Бурак Є. І. Проблемні аспекти продовольчого забезпечення в Україні та шляхи їх вирішення. *Тенденції розвитку маркетингу в умовах невизначеності*: збірн. матер. Всеукр. наук.-практ. конф. (м. Львів, 21–22 березня 2024 р.). Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2024. URL: <https://econom.lnu.edu.ua/research/conferences>.
2. Павлишин М., Бурак Є. Актуалізація питань комплексного підходу державного регулювання харчової безпеки в Україні. *Проблеми і практичні підходи виробництва та регулювання використання харчових добавок в країнах Європейського Союзу та в Україні*: збірн. матер. II Міжн. наук.-практ. конф. (м. Київ, 25.10.2023). Київ: НУХТ, 2023. С. 17–19.
3. Lopatynskiy Y., Belei S., Kapelista I., Denysiuk L., Pavlyshyn M. The Effectiveness of the Management System in the Conditions of War and its Influence on the Development of Agribusiness. *Review of Economics and Finance*. 2023. Vol. 21. P. 932 – 940. URL: <http://doi.org/10.55365/1923.x> 2023.21.102
4. Іванов С.В., Юдіна С.В. Забезпечення національної продовольчої безпеки. *Економічний вісник Дніпровського державного технічного університету*. 2022. №2(5). С. 7–15. URL: <http://econvisnyk.dstu.dp.ua/article/view/270417> (дата звернення 03.03.2024).
5. Іванов С.В. Продовольча безпека України в умовах сучасних викликів: монографія. Одеса: ДУ ІРЕЕД НАНУ, 2023. 291с. URL: <https://impeer.org.ua/>.
6. Концепція продовольчої безпеки: теорія і українська практика/Мудрак Р., Лагодієнко В., Осіпова А. та інші. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2024. Том 1 (54). С. 452–470. URL: <https://doi.org/10.55643/fcaptp.1.54.2024.4194>.
7. Błahopoluchna A. H. Economic Availability of Food in the Conditions of War.

- Economies' Horizons*. 2022. №3(21). P. 13–20. URL: [https://doi.org/10.31499/2616-5236.3\(21\).2022.263549](https://doi.org/10.31499/2616-5236.3(21).2022.263549).
8. Rome Declaration on World Food Security. *World Food Summit* (Italy, 13 and 17 November, 1996). URL: <https://www.fao.org/3/w3613e/w3613e00.htm>.
 9. Мінагрополітики розробило проєкт Стратегії продовольчої безпеки України. URL: <https://interfax.com.ua/news/economic/970099.html> (дата звернення: 27.02.2024).
 10. Павлишин М.Л. Державний механізм забезпечення продовольчої безпеки в умовах воєнного стану. *Продовольча безпека України в умовах післявоєнного відновлення: глобальні та національні виміри: міжн. форум. Збірн. матер. II міжн. наук.-практ. конф.* (м. Миколаїв, 30–31 травня 2024 р.). Миколаїв, 2024. URL: <https://www.mnau.edu.ua/pauk-rob/ndv/nauk-prof-konf/prod-bezpr-ukr-v-umov-pislyavoeyen-vidn-glob-ta-nac-vim/>.
 11. Про електронні аграрні розписки : проєкт Закон України від 22.02.2024 р. № 9266; станом на 22 лютого 2024 р. URL: <https://itd.rada.gov.ua/billInfo/Bills/Card/41844>.
 12. Agri-Food нового покоління. Як посилити бізнес та підготуватися до членства в ЄС? *AGROPORTAL*. URL: <https://agroportal.ua/publishing/lichnyi-vzglyad/agri-food-novogo-pokolinnya-yak-posiliti-biznes-ta-pidgotuvatisya-do-chlenstva-v-yes> (дата звернення 02.03.2024).
 13. Кешбек за покупку українських товарів: як це працюватиме. URL: <https://zn.ua/ukr/ECONOMICS/keshbek-za-pokupku-ukrajinskikh-tovariv-jak-tse-pratsjuvatime.html> (дата звернення: 02.03.2024).
 14. Павлишин М.Л. Аналіз факторів впливу на продовольчу безпеку України в умовах військового стану. *Формування ринкової економіки в Україні*. 2023. Вип. 49 URL: <http://publications.lnu.edu.ua/collections/index.php/economics>.
 15. Перший унікальний кейс відродження повоєнної економіки міста в Україні – у Польщі обговорили стратегію Mariupol Reborn. URL: <https://tsn.ua/ukrayina/pershiy-unikalniy-keys-vidrozhennya-povoyennoyi-ekonomiki-mista-v-ukrayini-u-polschi-obgovorili-strategiyu-mariupol-reborn-2523499.html> (дата звернення: 03.03. 2024).
 16. Конкурс грантів «Будуємо майбутнє української логістики та експорту». *Портал USAID*. URL: <https://era-ukraine.org.ua/funding-opportunity-building-the-future-of-ukraine-logistics-and-export-ua/> (дата звернення: 03.03.2024).

References

1. Pavlyshyn, M.L., & Burak, Ye.I. (2024). *Problemni aspekty prodovolchoho zabezpechennia v Ukraini ta shliakhy yikh vyrishennia* [Problematic aspects of food supply in Ukraine and ways to solve them]. *Tendentsii rozvytku marketynhu v umovakh nevyznachenosti: materialy Vseukrainskoi naukovo-praktychnoi konferentsii* [Tendencies of marketing development in conditions of uncertainty, Proceedings of the All-Ukrainian Scientific and Practical Conference]. Lviv [in Ukrainian].
2. Pavlyshyn, M.L., & Burak, Ye.I. (2023). *Aktualizatsiia pytan kompleksnoho pidkhodu derzhavnoho rehuliuвання kharchovoi bezpeky v Ukraini* [Actualization of the Issues of an Integrated Approach to State Regulation of Food Safety in Ukraine]. *Problemy i praktychni pidkhody vyrobnytstva ta rehuliuвання vykorystannia kharchovykh dobavok v krainakh Yevropeiskoho Soiuzu ta v Ukraini: materialy II Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii* [The Problems and Practical Approaches to the Production and Regulation of the Use of Food Additives in the European Union and Ukraine, Proceedings of the II International Scientific and Practical Conference]. Kyiv [in Ukrainian].
3. Lopatynskiy, Y., Belei, S., Kapelista, I., Denysiuk, L., & Pavlyshyn, M. (2023) The

- Effectiveness of the Management System in the Conditions of War and its Influence on the Development of Agribusiness. *Review of Economics and Finance*. vol.21.2023. P. 932–940 Retrieved from: <http://doi.org/10.55365/1923.x2023.21.102> [in English].
4. Ivanov, S.V., & Yudina, S.V. (2022). Zabezpechennia natsionalnoi prodovolchoi bezpeky [Ensuring national food security]. *Ekonomichnyi visnyk Dniprovskoho derzhavnoho tekhnichnoho universytetu*, 2(5), 7–15. Retrieved from: <http://econvisnyk.dstu.dp.ua/article/view/270417> [in Ukrainian].
 5. Ivanov, S.V. (2023). *Prodovolcha bezpeka Ukrainy v umovakh suchasnykh vyklykiv: monohrafiia* [Ukrainian Food Security in the Context of Modern Challenges]. Odesa: DU IREED NANU. Retrieved from: <https://impeer.org.ua/> [in Ukrainian].
 6. Mudrak, R., Lahodiienko, V., Osipova, A., Froter, O., & Sokoliuk K. (2024) *Kontseptsiia prodovolchoi bezpeky: teoriia i ukrainska praktyka* [The Concept of Food Security: Theory and Ukrainian Practice] / *Finansovo-kredytna diialnist: problemy teorii ta praktyky*, 1 (54), 452–470. Retrieved from: <https://doi.org/10.55643/fcapt.1.54.2024.4194> [in Ukrainian].
 7. Blahopoluchna, A. H. (2022). Economic Availability of Food in the Conditions of War. *Economies' Horizons*. 3(21), 13–20. Retrieved from: [https://doi.org/10.31499/2616-5236.3\(21\).2022.263549](https://doi.org/10.31499/2616-5236.3(21).2022.263549) [in English].
 8. Rome Declaration on World Food Security (1996). *World Food Summit*. Retrieved from: <https://www.fao.org/3/w3613e/w3613e00.htm> [in English].
 9. Minahropolityky rozroblyo proiekt Stratehii prodovolchoi bezpeky Ukrainy [The Ministry of Politics has expanded the project of the Strategy for the Protection of Ukraine's Voluntary Security]. Retrieved from: <https://interfax.com.ua/news/economic/970099.html> [in Ukrainian].
 10. Pavlyshyn, M.L. (2024) *Derzhavnyi mekhanizm zabezpechennia prodovolchoi bezpeky v umovakh voiennoho stanu* [The State Mechanism for Ensuring Food Security under Martial Law]. *Prodovolcha bezpeka Ukrainy v umovakh pisliavoiennoho vidnovlennia: hlobalni ta natsionalni vymiry: mizhnarodnyi forum. Materialy II mizhnarodnoi naukovo– praktychnoi konferentsii* [The Food Security of Ukraine in the Context of Post-War Reconstruction: Global and National Dimensions, Proceedings of the II International Scientific and Practical Conference]. Mykolaiv. Retrieved from: <https://www.mnau.edu.ua/nauk-rob/ndv/nauk-prof-konf/prod-bezp-ukr-v-umov-pislyavoyen-vidn-glob-ta-nac-vim/> [in Ukrainian].
 11. About the Electronic Agricultural Receipts: Draft Law of Ukraine from February 22 2024, No 9266. Retrieved from: <https://itd.rada.gov.ua/billInfo/Bills/Card/41844> [in Ukrainian].
 12. *Agri-Food novoho pokolinnia. Yak posylyty biznes ta pidhotuvatysia do chlenstva v YeS?* (2024). [The new generation of Agri-Food. How to Strengthen Business and Prepare for EU Membership?]. *AGROPORTAL*. Retrieved from: <https://agroportal.ua/publishing/lichnyi-vzglyad/agri-food-novogo-pokolinnia-yak-posilili-biznes-ta-pidgotuvatisya-do-chlenstva-v-yes> [in Ukrainian].
 13. *Keshbek za pokupku ukrainskykh tovariv: yak tse pratsiuvatyme* (2024) [The cashback for buying Ukrainian goods: how it will work]. Retrieved from: <https://zn.ua/ukr/ECONOMICS/keshbek-za-pokupku-ukrajinskikh-tovariv-jak-tse-pratsjuvatime.html> [in Ukrainian].
 14. Pavlyshyn, M.L. (2023) *Analiz faktoriv vplyvu na prodovolchu bezpeku Ukrainy v umovakh viiskovoho stanu* [The Analysis of Factors Influencing the Food Security of Ukraine under Martial Law]. *Formuvannia rynkovoï ekonomiky v Ukraini*, 49. Retrieved from: <http://publications.lnu.edu.ua/collections/index.php/economics> [in Ukrainian].
 15. *Pershyi unikalnyi keis vidrozhennia povoiennoi ekonomiky mista v Ukraini – u Polshchi obhovoryly stratehiiu Mariupol Reborn* [The First Unique Case of Reviving a Postwar City's Economy in Ukraine – Mariupol Reborn Strategy Discussed in Poland] (2024). Retrieved from: <https://tsn.ua/ukrayina/pershiy-unikalniy-keys-vidrozhennya-povoyennyoi->

ekonomiki-mista-v-ukrayini-u-polschi-obgovorili-strategiyu-mariupol-reborn-2523499.html [in Ukrainian].

16. *Konkurs hrantiv «Buduiemo maibutnie ukraïnskoi lohistyky ta eksportu»* [“Building the Future of Ukrainian Logistics and Exports” Grant Competition]. *Portal USAID*. Retrieved from: <https://era-ukraine.org.ua/funding-opportunity-building-the-future-of-ukraine-logistics-and-export-ua> [in Ukrainian].

STATE MECHANISM FOR ENSURING FOOD SECURITY IN UKRAINE

Marianna Pavlyshyn

*Ivan Franko National University of Lviv,
18 Svobody Ave., Lviv, 79008,*

e-mail: marianna.pavlyshyn@lnu.edu.ua, P.Maryanka@i.ua; ORCID: 0000-0003-3044-297X

Abstract. The article proves that the economic mechanism of state regulation of the food security system of Ukraine is complex and multidirectional. This mechanism includes areas, forms, methods, principles, means, functions, and legislative regulation of various sectors of the economy.

The article describes the components of the mechanism of state food security: development of the domestic food industry and agro-industrial complex, harmonization of Ukrainian legislation with EU norms, priority of development of domestic producers and creation of high-tech production of goods, balance of interests of the state and business, development of food market infrastructure, safety control, export of goods with a high share of added value.

The article contains a model of food security based on the criteria of the Rome Declaration on World Food Security, and presents its components: physical and economic access to food; food safety and quality; food independence; reliability with respect to seasonal and weather fluctuations; and sustainable production development.

It is also noted that the leading sectors of the national economy are the food industry and the agro-industrial complex with a win-win investment portfolio of \$57 billion. These sectors have a direct impact on the food supply of Ukraine. Monetary regulation is one of the forms of economic mechanism of state regulation of the agricultural sector development, and the allocation of financial aid is a significant help to farmers. To support the economic recovery of the Ukrainian agricultural sector, various governmental and international programs have been introduced for agricultural enterprises affected by the military aggression of the Russian Federation. Today, macro-financial assistance from international partners is of great importance.

The author formulates practical recommendations for the state mechanism for ensuring food security in Ukraine.

Keywords: economic mechanism, state regulation, tariff regulation, non-tariff regulation, food security, agro-industrial complex.

Стаття надійшла до редакції 20.03.2024

Прийнята до друку 25.04.2024

УДК 330.101.541:328.13(477)
JEL G18, H2

РЕСУРСИ ТА ІНСТРУМЕНТИ ФІНАНСУВАННЯ: АНАЛІЗ ДОСВІДУ УКРАЇНИ ПО СТАБІЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

Богдан Гнатківський

Львівський національний університет імені Івана Франка,
79008, м. Львів, вул. Університетська, 1,
e-mail: bohdan.hnatkivskiy@lnu.edu.ua; ORCID: 0000-0001-5146-9077

Анотація. Метою статті є оцінка фінансових ресурсів та окремих складових фінансування національної економіки, насамперед бюджетних інструментів, визначення їх впливу на стан макроекономічних показників України. У дослідженні застосовано метод систематизації для вивчення стану проблеми, ситуаційний аналіз для визначення факторів формування, розвитку та впливу фінансових ресурсів на обсяги ВВП; табличний і графічний для представлення результатів аналізу, абстрактно-логічний для узагальнення результатів дослідження та висновків. За результатами дослідження описані найважливіші інструменти фінансування стабілізації економіки, їх структура, визначені підходи до оцінки ефективності та переваг окремих джерел й інструментів фінансування. На основі проведеного аналізу та прогнозів провідних аналітичних інституцій сформувані рекомендації щодо залучення різних інструментів фінансування. Висновки дослідження стосуються напрямів подальшого розвитку фінансових інструментів для збалансування макроекономічної політики, формування фінансової стратегії та удосконалення фінансового регулювання України в умовах повоєнного відновлення.

Ключові слова: макроекономіка, ВВП, фінансові інструменти, джерела ресурсів, фінансова політика, міжнародна підтримка.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Національна економіка в умовах воєнного стану зазнає значних збитків, особливо у ресурсній та фінансовій сферах, її стабілізація заходами фінансового регулювання є ключовим завданням державного управління. Фінансові ресурси та інструменти фінансування є найбільш дієвими важелями, які використовують у цих процесах. До них належать засоби реалізації фінансової політики та формування фінансових ресурсів держави шляхом використання бюджетних, інвестиційних, кредитних, грантових та інших джерел. Тому є постійна потреба їх системного дослідження для формування оптимального балансу ресурсів, стабілізації економіки та стійкого розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми фінансування національної економіки та оптимізації структури фінансових ресурсів та інструментів висвітлюються

багатьма вченими, зокрема О. Білорус, Р. Балакін, Н. Ухналь, С. Бартош, О. Іващенко [3] поглибили дослідження щодо фінансування дефіциту державного бюджету України в умовах воєнного стану; Т. Затонацька, І. Лютий, О. Анісімова [8] досліджують управління державними фінансами в умовах невизначеності. А. Крисоватий [10] дослідив воєнні реалії фіскального простору публічних фінансів України; Т. Фролова, Л. Лук'яненко, К. Отченаш [19] розкрили особливості формування та пріоритетні напрями використання фінансового ресурсу розвитку національної економіки; О. Куц різносторонньо аналізує фінансову політику бюджет воєнного часу [12], визначає, що «війна, як це не парадоксально звучить, це не тільки жадливі втрати, але й унікальні можливості для створення більш ефективного та справедливого світу, як це сталося у повоєнній Європі після Другої світової війни, коли виникло європейське суспільство загального добробуту» [11] тощо.

Г. Алексін в межах дослідження визначення потенціалу інновацій у сфері корпоративних фінансів у сфері фінансування та реалізації соціально значущих проєктів вказує, що «потенційним рішенням є використання підходів до корпоративних фінансів, які поєднують рішення на мікро- та макрорівні» [1, с. 56]. Е. Дмитренко зроблено висновок про необхідність збалансування доходів і видатків державного бюджету України та наголошено на «важливості визначення на державному рівні нових внутрішніх та зовнішніх джерел фінансування заходів, пов'язаних із веденням військових дій і післявоєнним відновленням та відбудовою» [7, с. 143].

Моніторинг показників макроекономіки та факторів впливу, а також оцінку фінансових інструментів здійснює Національний банк України (НБУ) [9]; Національна асоціація банків України [15]; Міністерство економіки України [13]; Національний інститут стратегічних досліджень (НІСД) [14] та ін. фінансові й аналітичні інституції.

Роль фінансових інструментів у державному управлінні зарубіжних країн окреслена у працях S. Sevik, F. Miryugin [20], які досліджували інфляційні потрясіння у фіскальній політиці; R. Tresch [22] про нормативну теорію державних фінансів; P. Teles, O. Tristani [23] щодо монетарного фінансування фіскального шоку тощо.

Можливості адаптації зарубіжного досвіду залучення ресурсів фінансування проаналізовано зокрема і ТОВ «Ернст енд Янг» в рамках реалізації програми «Сприяння стратегічному плануванню та фінансуванню сталого розвитку на національному та регіональному рівнях в Україні» спільно з ПРООН та Офісом Цілей сталого розвитку (за фінансової підтримки Урядів Швеції та Швейцарії) [2].

Невирішені частини загальної проблеми, яким присвячена стаття. Розглянуті наукові та офіційні ресурси й аналітичні дослідження зауважують, що «управління фінансовою стійкістю України потребує взаємоузгодженого застосування інструментів регулювання монетарного, бюджетного, податкового секторів та відповідних політик» [16] та що розвиток «вимагає суттєвих фінансових ресурсів, водночас ... є все більше можливостей залучати нові та додаткові джерела фінансування, а також використовувати різноманітні інноваційні підходи до фінансування» [2]. Оскільки ресурси та джерела фінансування постійно змінюються за певною динамікою, особливо в умовах воєнного стану, невирішеною частиною даної наукової проблеми є потреба постійного моніторингу макроекономічних показників та оцінка стану фінансових ресурсів та

інструментів, їх ефективності, реакції на них державного управління прогноз можливих змін та рекомендації щодо напрямів подальшого розвитку.

Постановка завдання дослідження. Для вирішення окремих аспектів стабілізації фінансової системи в умовах воєнного стану ставиться завдання аналізу досвіду України щодо оцінки найбільш важливих ресурсів та інструментів фінансування з метою поглиблення науково-прикладних засад управління державними фінансами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Здійснення макроекономічної політики передбачає оцінку ресурсної бази фінансування, яка використовуються для соціально-економічного розвитку країни. Оцінка стосується обсягу, структури, динаміки, ефективності, інструментів, джерел формування та напрямів використання. Основними показниками ресурсів є валовий внутрішній продукт (ВВП), доходи і видатки бюджету, грошово-кредитна та інша фінансова статистика. Динаміка обсягу макроекономічних показників України в окремі роки за період 2010–2024 рр. приведена у табл. 1.

Таблиця 1

**Обсяг та структури основних макроекономічних показників України
в окремі роки за період 2010–2024 рр.**

	2010	2014	2015	2020	2021	2022	2023	2024*
ВВП, фактичні ціни, млрд грн (номінальний)	1083	1567	1979	4194	5460	5191	6538	2942
ВВП, ціни попереднього року, млрд грн (реальний)	950	1365	1430	3818	4363	3866	5518	нд
ВВП, постійні ціни 2021 р., млрд грн (реальний)	5486	5418	4888	5262	4345	3883	4090	нд
ВВП \$млрд	136	132	99	156	200	162	179	75
ВВП на душу населення, тис грн	23,6	35,8	46,2	100,4	131,9	126,1	196,9	нд
Темпи приросту номінального ВВП, % до попереднього року	118,6	107,7	126,3	105,5	130,1	95,1	125,9	45
Темпи приросту реального ВВП, % до попереднього року	104,2	96,7	104,8	114,1	114,3	88,6	142,7	нд
Доходи Держбюджету, млрд грн	234	355	532	1076	1296	1787	2672	1317
Частка доходів бюджету у ВВП, %	21,6	22,7	26,8	25,7	23,7	34,4	40,9	44,8
Податкові надходження до бюджету, млрд грн	167	280	409	851	1107	950	1203	792
Частка податкових надходжень у доходах бюджету, %	71,3	78,9	77,0	79,1	85,4	53,2	45,0	60,4
Грошова маса (на 31.12), млрд грн	598	957	989	1850	2071	2502	3077	3260
Кредити в національній валюті (на 31.12), млрд грн	387	543	430	596	737	724	729	793
Кредити всього (на 31.12), млрд грн	724	1016	978	944	1029	990	982	1044

* за станом на 1 липня.

Джерело: складено автором за даними: показники ВВП 2024 року – Інфляційний звіт НБУ липень 2024 року. <https://bank.gov.ua/ua/news/all/inflyatsiyniy-zvit-lipen-2024-roku>; ВВП номінальний – Мінфін <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/>; ВВП реальний – Держстат https://www.ukrstat.gov.ua/imf/arhiv/nr/nr_post_u.htm [5]; Держбюджет – Відкритий бюджет [6]; кредитно-грошова статистика – НАБУ [15]; ідея [19, с. 135].

Аналіз приведених даних свідчить, що у 2022 році ВВП у фактичних цінах відносно 2010 року зріс у 6 разів, а у доларовому еквіваленті – лише в 1,3 рази, у розрахунку на одну особу – у 8,3 рази. Доходи Державного бюджету зросли у 11,4 рази, а частка податкового наповнення бюджету з 71,3% знизилася до 45%. За цей же період грошова маса зросла у 9,6 разів, кредити – у 4 рази. Майже за всіма показниками знизилася позитивна динаміка у 2022 році, проте спостерігається деякий ріст у наступний період 2023–2024 рр.

У більш короткій вибірці за 2020–2024 рр. (перед повномасштабним вторгненням РФ і за роки воєнного стану) динаміку окремих з досліджуваних показників приведено на рис. 1.

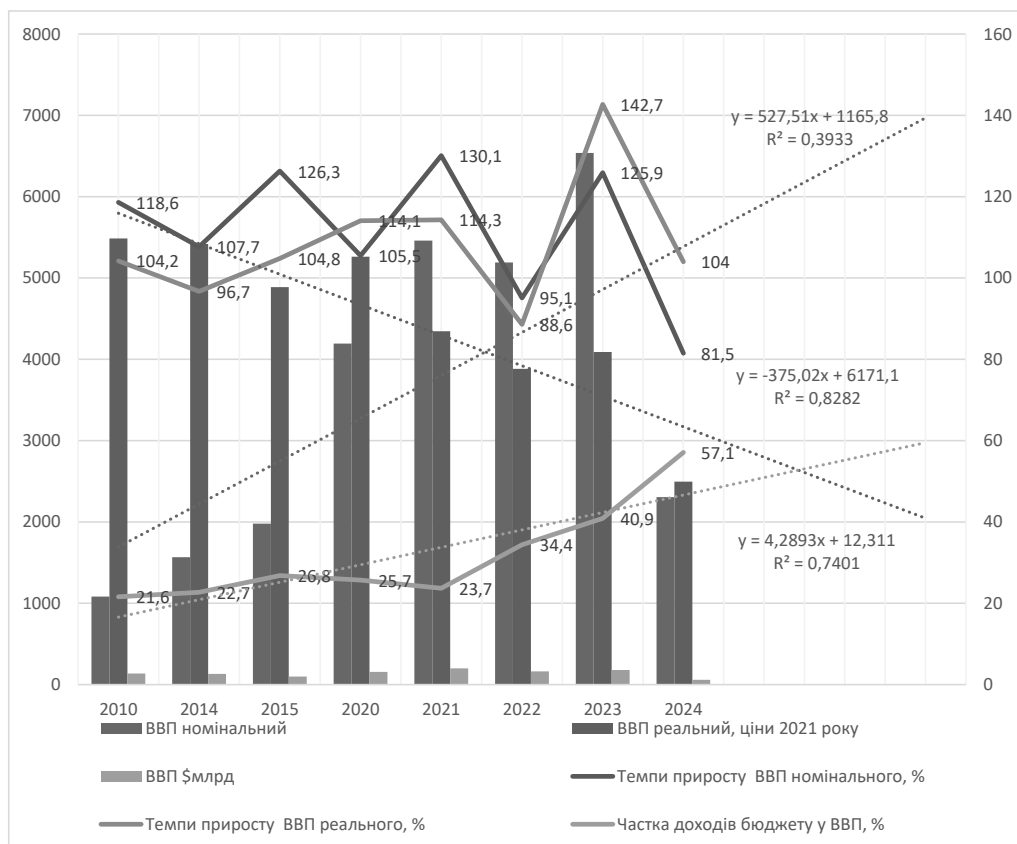


Рис. 1. Динаміка макроекономічних показників України за 2020–2024 рр., млн. грн, %
 Джерело: за даними [9]

За лінійним трендом ВВП у поточних цінах (номінальним) з достовірністю 39,3% ймовірно зростання на 527 млн грн. щорічно. За оцінкою ВВП у цінах 2021 року (реальний) прогноз з достовірністю 82,8% зниження обсягів на 375 млн грн. щорічно. Доходи бюджету зростатимуть з ймовірністю 74%, але незначно.

Дані щодо ВВП у динаміці на приріст (чи зниження) до відповідного місяця попереднього року, а також обсяги грошово-кредитних ресурсів України за цей же період приведено на рис. 2.

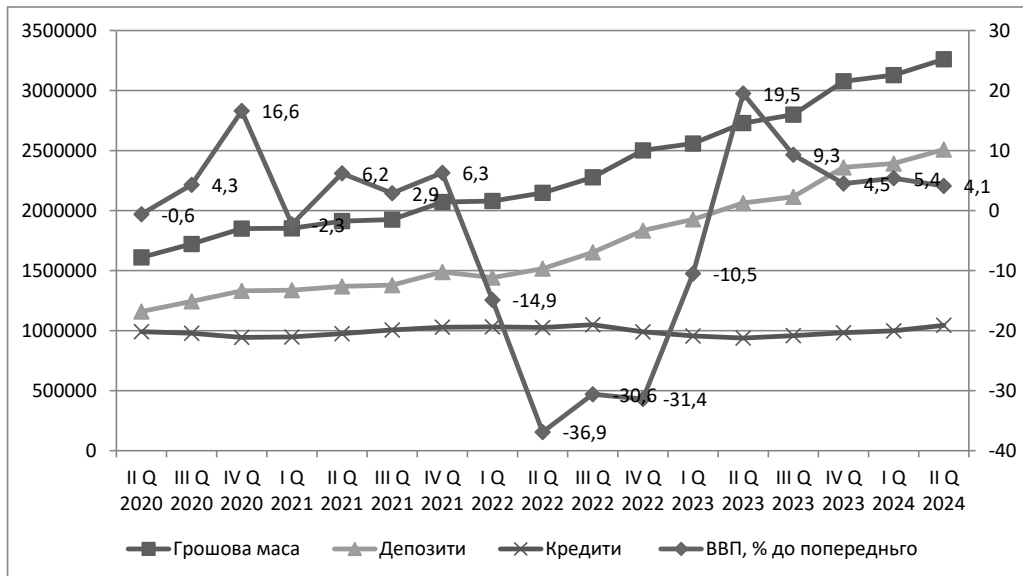


Рис. 2. Поквартальна динаміка ВВП, приріст (+) / зниження (-), % до відповідного місяця попереднього року та обсяги грошово-кредитних ресурсів України за 2020–2024 рр., млн грн.
Джерело: за даними [9]

Прогноз розвитку макроекономічних показників України та окремих індикаторів економіки на 2024–2026 рр. приведено у табл. 2, за аналізом фактичного стану у 2021–2023 рр. З урахуванням поточної кон’юнктури очікування зростання ВВП у 2024 році перебувають у діапазоні 3–5% за прогнозом Мінекономіки [13], 3,6% – за прогнозом НБУ [9], в обох випадках завдяки подальшому відновленню споживання, адаптації бізнесу і населення до умов війни, стабільній урожайності, підтримці міжнародних партнерів України та ін.

У Звіті НБУ про фінансову стабільність зазначається, що «економіка України протистоїть викликам війни та продовжує відновлюватися. Сповільнення інфляції дало змогу Національному банку продовжити цикл зниження процентних ставок. Затвердження пакетів фінансової підтримки партнерами забезпечить покриття бюджетних потреб та збереження достатнього рівня міжнародних резервів у 2024 році» [9]. Згідно з даними Мінекономіки, за січень-липень 2024 року зростання ВВП складало 4,0% завдяки ранньому збору врожаю в сільському господарстві, вирівнюванню енергетичного забезпечення, покращенню логістики та більшій адаптації бізнесу до шоків війни [13].

Таблиця 2

Стан макроекономічних показників України та окремих індикаторів економіки у 2020–2023 рр. і прогноз на 2024–2026 рр.

Показник	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
	факт				прогноз		
ВВП номінальний, млрд грн	4194	5460	5191	6538	7643	8980,6	10421,8
% до попереднього року	105,5	130,1	95,1	125,9	104,6	106,8	106,6
Індекс споживчих цін, %	105,0	110,0	105,0	126,6	109,7	108,1	106,9
Індекс цін виробників промпродукції, %	114,7	162,3	138,3	116,4	111,4	109,7	108,2
Прибуток підприємств, млрд грн	680	1266,5	-2762	4404,8	1716,4	2330,1	2718,5
Рівень безробіття населення, %	9,9	10,3	12,5	20,6	18,7	17,7	15,0
Сальдо торговельного балансу, \$млрд	-6,8	-6,6	-4,7	-28,8	-40,2	-27,0	-25,4

Джерело: сформовано за даними [13; 17]

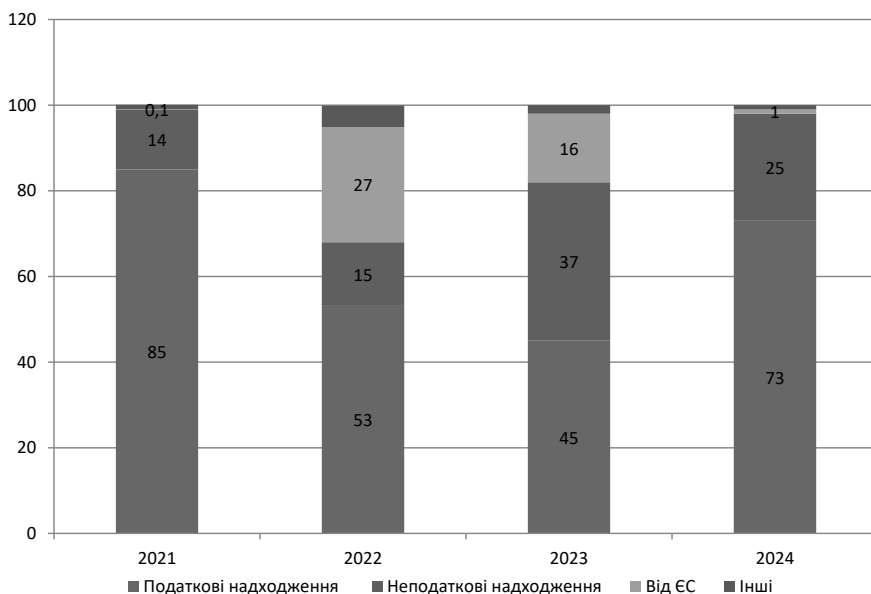
З урахуванням наявних тенденцій станом на поточний 2024 рік, зростання ВВП до 2026 року можливе на рівні 200,8% проти рівня 2022 року та 190,8% проти 2021 року. Такі темпи дозволять відновлювати економіку без значних шоків. На 2026 рік прогнозується також зниження росту споживчих цін, і це досить суттєвий момент для підтримки споживання, яке в свою чергу, пожвавлуватиме виробництво. Сальдо торговельного балансу очікувано зменшуватиметься, оскільки прогнозується скорочення сировинного експорту.

Основним фінансовим інструментом формування державних ресурсів є Державний бюджет, стан та структура якого за доходами 2021–2024 рр. приведена на рис. 3.

Структура доходів значно змінилася відносно довоєнної, зокрема частка податкових надходжень з 85% 2021 році знизилась до практично 45% у 2023 році. Виникла така стаття доходів як міжнародні надходження, частка яких у доходах бюджету склала 16%. Аналітики підкреслюють, що у 2023 році податки, сплачені бізнесом (без транзитивного перерахування), зокрема: податок на прибуток, на активи, єдиний, рента – склали лише 23% від загальної суми надходжень, тоді як населення у вигляді податку на доходи сплатило 44%, а з врахуванням ПДВ, акцизу, туристичного збору на його частку припадає 73% надходжень до бюджету від оподаткування [12].

У 2022–2023 рр. баланс фінансових ресурсів держави формувався за значної участі міжнародної підтримки. Дослідниками зазначено, що «міжнародне фінансування пом'якшує катастрофічні економічні наслідки війни, допомагає Україні зберігати макроекономічну стабільність, підтримувати економічну активність населення та боєздатність країни» [4, с. 22]. Важливою складовою цього процесу є врахування ризиків, про що зазначено раніше [21].

У I півріччі 2024 року надходження до держбюджету з урахуванням міжнародної фінансової допомоги збереглися на рівні 2023 року, але внутрішні ресурси наповнення бюджету зросли на 25%. Це спричинено пожвавленням економічної активності, зростанням надходжень від податку на прибуток у 2,1 рази та на 1/3 від джерел: акцизного податку з ввезених на митну територію України підакцизних товарів, інших неподаткових надходжень, податків на міжнародну торгівлю.



2024 рік – за станом на 1 серпня

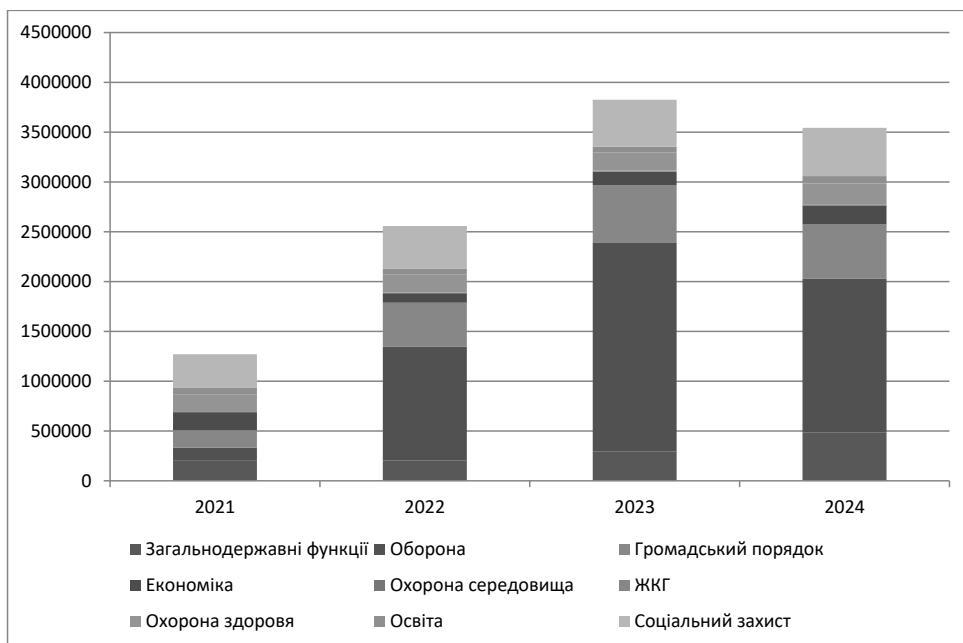
Рис. 3. Структура доходів Державного бюджету України за 2021–2024 рр., %

Джерело: побудовано за [6]

Щодо видатків бюджету, вони значно скорочені за всіма напрямками, через нагальну потребу фінансування національної безпеки і оборони, які займають фактично половину бюджетних видатків (рис. 4).

За наведеними даними, що підтверджується також аналітикою Мінекономіки [13], видатки держбюджету за січень-липень 2024 року зросли на 8,8% відносно минулорічного періоду за рахунок капітальних видатків (у 1,5 рази) будівельних та інших робіт, витрат на заробітну плату (на 24,6%), соціальне забезпечення (на 6,3%).

Потреба фінансування нагальних видатків та економічний колапс перших років війни спричинив дефіцит держбюджету у 2024 році на 759 млрд грн. (\$ млрд 19,3), тобто 51% від усіх доходів, перевищивши на 11% дефіцит 2023 року. Вирішення проблем фінансування за джерелами і ресурсами стає основним у підтримці економіки на період воєнного стану та повоєнного відновлення. Дослідниками підкреслено, що «фінансування відбудови України може здійснюватись з різних джерел: державного бюджету; кредитів від міжнародних організацій; інвестицій вітчизняних та іноземних підприємств; приватного благодійного фінансування» [4, с. 18]. У табл. 3 узагальнено ресурсну базу фінансового регулювання, з описом особливостей кожної складової фінансових ресурсів в умовах воєнного стану.



2024 рік – за станом на 1 серпня
Рис. 4. Структура видатків Державного бюджету України за 2021–2024 рр., %
 Джерело: побудовано за [6]

Таблиця 3

Складові ресурсної бази фінансових інструментів України в умовах воєнного стану

Сфери	Особливості прояву в умовах воєнного стану
1	2
Бюджетна	забезпечення заходів з підтримки сфери безпеки й оборони; впровадження середньострокового бюджетного планування; підготовку переліку публічних інвестиційних проєктів для формування проєкту Держбюджету-2025; активізацію заходів щодо імплементації вимог законодавства ЄС у сфері публічних фінансів
Податкова	оновлення нормативної бази в частині змін ставок і об'єктів оподаткування; завершення звітної кампанії із загального стандарту звітності (CRS); продовження співпраці з МВФ з питань податкової політики; впровадження управління податковими комплаєнс-ризиками; цифровізація ПРРО
Митна	встановлення ряду митних пільг, насамперед для обладнання енергетики; перехід на нову автоматизовану систему митного оформлення; спрощення переміщення товарів військового призначення; налагодження обміну митною інформацією
Боргова	розвиток системи залучення кредитів від міжнародних фінансових організацій та ЄС, а також двосторонніх кредитів та грантів; зниження ризику рефінансування завдяки досягнутим домовленостям щодо реструктуризації зовнішнього комерційного боргу; реалізація чотирирічної програми Механізму розширеного фінансування (Extended Fund Facility – EFF) від МВФ

Закінчення табл. 3

1	2
Грантова	грант до держбюджету України через Агентство США з міжнародного розвитку (USAID); проект Світового банку «Підтримка державних видатків для забезпечення стійкого державного управління в Україні» (PEACE in Ukraine); макрофінансова допомога ЄС у межах фінансового інструменту Ukraine Facility
Грошово-кредитна	стійкість фінансових інституцій; зростання прибутковості та капіталізації банків, поліпшення якості кредитних портфелів; помірне скорочення міжнародних резервів країни; збереження облікової ставки на поточному рівні

Джерело: за даними ІСД [16]

За аналізом досліджень вчених та положень Національної стратегії доходів на період до 2030 р. [14] підходи до оцінки ефективності та переваги окремих джерел й інструментів фінансування можна сформулювати за їх очікуваною структурою в процесі залучення фінансових інструментів в умовах воєнного стану та повоєнного відновлення (рис. 5).

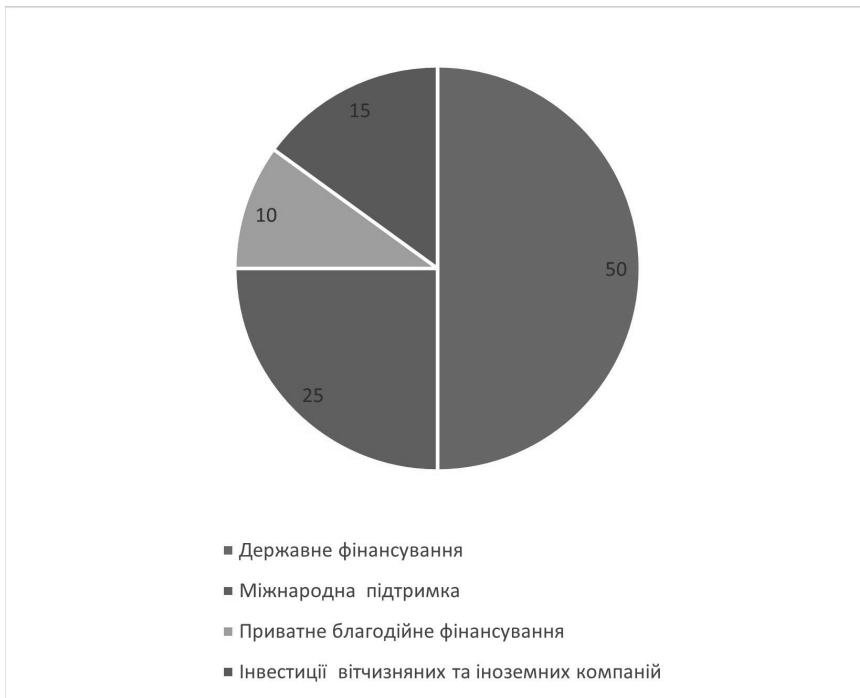


Рис. 5. Прогноз структури залучення фінансових інструментів в умовах воєнного стану та повоєнного відновлення України

Джерело: сформовано за даними [4; 16]

Державне фінансування представлене програми нового будівництва, розвитку інфраструктури, транспортної системи, окремих галузей економіки, проектами енергоефективності. Міжнародна підтримка полягає у наданні кредитів, грантів, технічної допомоги та ін., які мають довготривалий ефект. Приватне благодійне фінансування є інструментом залучення фінансів на онлайн-платформах, шляхом проведення благодійних аукціонів, продажем товарів та послуг. Інвестиції вітчизняних та іноземних компаній залучаються шляхом створення сприятливих умов для бізнесу та інвесторів, зменшення бюрократичних перешкод, підтримки стартапів та ін. заходів [4].

На основі проведеного аналізу та прогнозів дослідників визначимо рекомендації щодо формування фінансової платформи залучення різних інструментів фінансування, які можуть бути використані на потреби підтримки та відбудови економіки України:

- обмеженість фінансів передбачає використання їх на найбільш перспективні та важливі напрями стабільного фінансування ресурсів та нематеріального капіталу;
- фінансова політика має опиратися на використання гнучких підходів щодо синхронізації процесів фінансування усіх чинних програм по залученню інвестицій;
- необхідний дієвий моніторинг стану фінансових ресурсів та джерел надходження, викликів та загроз, які впливають на стан фінансової системи в умовах воєнного стану та у повоєнний період;
- система контролю за використанням коштів для нівелювання впливу корупційної складової, прозорістю процесів фінансування із застосуванням сучасних цифрових технологій;
- формування нової складної економіки додаткової вартості, вбудовування в світові технологічні ланцюжки й виробництво у контексті «зеленого» курсу й нового технологічного переходу, зміна профілю економіки, зменшення сировинних рентних потоків [11];
- всебічний аналіз успішних кейсів комплексних стратегій, що включають фінансову та галузеву політику на різних рівнях, зокрема країн, що пережили збройну агресію;
- структура задіяних державою фінансових інструментів для формування необхідних обсягів фінансових ресурсів має враховувати такі умови: оцінку збитків, доступність фінансових ресурсів, їх ефективність, строковість, вартість, сфера перетину інтересів заінтересованих стейкхолдерів (уряди, міжнародні організації, приватні донори).

Висновки та перспективи подальших досліджень. За підсумками проведеного аналізу ресурсів та інструментів фінансування в умовах воєнного стану висвітлено ряд тенденцій, що потребують наукового обґрунтування у сфері удосконалення бюджетного планування, покращення державного управління, залучення іноземних інвестицій.

Визначено, по перше, що чинні фінансові механізми спрямовані винятково на забезпечення національної безпеки та підтримки життєдіяльності бюджетоформуючих секторів економіки. Як передбачається, позитивні ефекти очікуються від реалізації

вже прийнятих рішень економічної та фінансової політики: відбудова інфраструктури, розмінування земель, розширення логістики, посилення підтримки бізнесу та населення через програми пільгового кредитування.

По друге, для покращення фінансування економіки необхідне оптимальне функціонування фіскальної системи і фінансового ринку, у тісному зв'язку з стратегією відновлення України та бюджетом кожного етапу. Ефективність фінансування залежить від обсягу ресурсів, якісних характеристик ресурсу та ціни ресурсу. Також необхідно зменшити загрози фінансовій системі через зниження темпів росту витрат, зменшення надходжень до державного бюджету України та зростання його дефіциту.

По третє, ресурси мають формуватися у відповідності до гостроти загроз, стадії та ступені яких також мають бути структуровані. Сюди відносяться збитки від воєнних дій, від втрати конкурентоздатності економіки, від структурних втрат ресурсного, людського та інноваційного капіталів. Особливою загрозою є зростання дефіциту бюджету. В умовах невизначеності щодо обсягів зовнішніх надходжень та умов за ними, увага формування ресурсів має бути приділена усім складовим внутрішніх ресурсів. Така тенденція і прослідковується у наповненні бюджету останні два роки.

Таким чином, в умовах воєнного стану ресурси та інструменти спрямовані на фінансування Сил оборони, всіх галузей національної безпеки, а також підтримку бізнесу для гальмування економічного спаду. Подолання всіх викликів і загроз вимагає детального аналізу за кожною складовою ресурсів та інструментів.

Список використаних джерел

1. Алексін Г. Інновації корпоративних фінансів у підтримці післявоєнного відновлення України: фінансування за критерієм ЦСР ООН. *Scientific Notes of Ostroh Academy National University, «Economics» Series*. 2023. №31 (59). С. 56–61. DOI: 10.25264/2311-5149-2023-31(59)-56-61.
2. Аналіз джерел та інструментів залучення фінансових ресурсів для фінансування Цілей сталого розвитку в Україні. 23 November 2022. URL: <https://www.undp.org/uk/ukraine/publications/analiz-dzherel-ta-instrumentiv-zaluchennya-finansovykh-resursiv-dlya-finansuvannya-tsiley-staloho-rozvytku-v-ukrayini>.
3. Білорус О. Г., Балакін Р. Л., Ухналь Н. М., Бартош С. В., Іващенко О. Б. Фінансування дефіциту державного бюджету України в умовах воєнного стану. *Nauk. pr. NDFI*. 2023. № 3. С. 5–36.
4. Герасимова О. Синхронізація процесів залучення інвестицій для економічного відновлення України. *Трансформаційна економіка*. 2023. № 4 (04). С. 18–23. <https://doi.org/10.32782/2786-8141/2023-4-4>.
5. Державна служба статистики України. Офіційний веб-сайт. URL: www.ukrstat.gov.ua.
6. Державний веб-портал бюджету для громадян. Офіційний веб-сайт. URL: <https://openbudget.gov.ua/national-budget/incomes>.
7. Дмитренко Е. С. Фінансова система України у воєнний та повоєнний періоди: правовий та безпековий вимір. *Київський часопис права*. 2023. № 2. С. 43–148. <https://doi.org/10.32782/klj/2023.2.19>.
8. Затонацька Т. Г., Лютий І. О., Анісімова О. Ю. Управління державними фінансами в умовах невизначеності. *Фінанси України*. 2023. № 11. С. 34–48. <https://doi.org/10.33763/finukr2023.11.034>.

9. Звіт про фінансову стабільність, червень 2024 року. URL : https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/FSR_2024-H1.pdf?v=7.
10. Крисоватий А. Воєнні реалії фіскального простору публічних фінансів України. *Світ фінансів*. 2023. №1 (74). С. 18–30. DOI: 10.35774/SF2023.01.008.
11. Куш О. Післявоєнне відновлення вимагатиме не тільки «великих грошей», але й Великих Смислів. URL: <https://www.united-ukraine.org.ua/post/post-war-restoration-will-require-not-only-big-money-but-also-big-meanings-oleksii-kush>.
12. Куш О. Хто в Україні бюджет годує? URL: <https://n-v.com.ua/oleksij-kushh-hto-v-ukrayini-byudzhet-godyue/>.
13. Міністерство економіки України. Офіційний веб-сайт. URL: <https://me.gov.ua/>.
14. Національна стратегія доходів на період до 2030 р. Затверджена Розпорядженням КМУ вид 27 грудня 2023 р. № 1218-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/1218-2023-%D1%80>.
15. Незалежна асоціація банків України. Офіційний веб-сайт. URL: <https://nabu.ua/ua/makroekonomichnyi-analiz-na-13-serpnya-2024-roku.html>.
16. Огляд інструментів підтримки фінансової стійкості у період воєнного стану в Україні (липень-серпень 2024 р.). URL: <https://niss.gov.ua/news/komentari-ekspertiv/ohlyad-instrumentiv-pidtrymky-finansovoyi-stiykosti-u-period-voynenoho-8>.
17. Про схвалення основних прогнозних макропоказників економічного і соціального розвитку України на 2024–2026 роки. Постанова КМУ від 15 грудня 2023 р. № 1315. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1315-2023-%D0%BF#Text> (дата звернення 24.03.2024).
18. Трещов М. Фінансове забезпечення відновлення та реконструкції України у повоєнний період. *Науковий вісник: Державне управління*. 2023. № 2 (14). С. 19–40. DOI: [https://doi.org/10.33269/2618-0065-2023-2\(14\)-19-40](https://doi.org/10.33269/2618-0065-2023-2(14)-19-40)
19. Фролова Т., Лук'яненко Л., Отченаш К. Фінансовий ресурс розвитку національної економіки: формування та пріоритетні напрями використання. *Міжнародна економічна політика*. 2016. № 2. С. 126–155. http://iejjournal.com/journals/25/2016_7_Frolova_Lukianenko_Otchenash.pdf.
20. Sevik S., Miryugin F. It's never different: Fiscal policy shocks and inflation. *Comparative Economic Studies*. 2024. № 1. P. 35.
21. Hnatkivskyi B. Improving regulatory directions for financial stimulation of innovative investment in the European Union. *Eastern-European Journal of Enterprise Technologies, PC Technology Center*. 2024. vol. 4(13 (130)). P. 55–63, August. Handle: RePEc:baq:jetart :v:4:y:2024:i:13:p:55-63 DOI: 10.15587/1729-4061.2024.309596.
22. Teles P., Tristani O. The monetary financing of a large fiscal shock. *Journal of Monetary Economics*. 2024. P.103630.
23. Tresch R. W. *Public finance: A normative theory*. Academic Press. 2022.

References

1. Aleksin, H. (2023). Innovatsii korporativnykh finansiv u pidtrymtsi pisliavoiennoho vidnovlennia Ukrainy: finansuvannia za kryteriiem TsSR OON [Corporate Finance Innovations in Supporting Ukraine's Post-War Recovery: Financing According to the UN SDGs.]. *Scientific Notes of Ostroh Academy National University, «Economics» Series*, (31 (59)), 56–61. DOI: 10.25264/2311-5149-2023-31(59)-56-61[in Ukrainian].
2. Analiz dzherel ta instrumentiv zaluchennia finansovykh resursiv dlia finansuvannia Tsilei staloho rozvytku v Ukraini. 23 November 2022 [Analysis of sources and instruments for

- attracting financial resources to finance the Sustainable Development Goals in Ukraine]. URL: <https://www.undp.org/uk/ukraine/publications/analiz-dzherel-ta-instrumentiv-zaluchennya-finansovykh-resursiv-dlya-finansuvannya-tsiley-staloho-rozvytku-v-ukrayini> [in Ukrainian].
3. Bilorus, O. H., Balakin, R. L., Ukhna, N. M., Bartosh, S. V., & Ivashchenko, O. B. (2023). Finansuvannia defitsytu derzhavnogo biudzhetu Ukrainy v umovakh voiennoho stanu [Financing the state budget deficit of Ukraine under martial law]. *Nauk. pr. NDFI*, 3, 5–36 [in Ukrainian].
 4. Herasymova, O. (2023). Synkronizatsiia protsesiv zaluchennia investytsii dlia ekonomichnoho vidnovlennia Ukrainy [Synchronization of Investment Attraction Processes for Ukraine's Economic Recovery]. *Transformatsiina ekonomika*. 4 (04). 18–23. <https://doi.org/10.32782/2786-8141/2023-4-4>. [in Ukrainian].
 5. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. Ofitsiinyi veb-sait [State Statistics Service of Ukraine. Official website]. URL: www.ukrstat.gov.ua [in Ukrainian].
 6. Derzhavnyi veb-portal biudzhetu dlia hromadian. Ofitsiinyi veb-sait [State web portal of the budget for citizens. Official website]. URL: <https://openbudget.gov.ua/national-budget/incomes> [in Ukrainian].
 7. Dmytrenko, E. S. (2023). Finansova systema Ukrainy u voiennyi ta povoiennyi periody: pravovyi ta bezpekovyi vymir [The Financial System of Ukraine in the War and Post-War Periods: Legal and Security Dimension]. *Kyivskiy chasopys prava*, (2), 143–148. <https://doi.org/10.32782/klj/2023.2.19>. [in Ukrainian].
 8. Zatonatska, T. H., Liutyi, I. O., & Anisimova, O. Yu. (2023). Upravlinnia derzhavnymy finansamy v umovakh nevyznachenosti [Public finance management under uncertainty Finances of Ukraine]. *Finansy Ukrainy*, 11, 34–48. <https://doi.org/10.33763/finukr2023.11.034> [in Ukrainian].
 9. Zvit pro finansovu stabilnist, cherven 2024 roku [Financial stability report, June 2024]. URL : https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/FSR_2024-H1.pdf?v=7 [in Ukrainian].
 10. Krysovatyi, A. (2023). Voienni realii fiskalnoho prostoru publichnykh finansiv Ukrainy [Military realities of the fiscal space of public finances of Ukraine]. *Svit finansiv*, 1 (74), 18-30. DOI: 10.35774/SF2023.01.008 [in Ukrainian].
 11. Kushch, O. Pisliavoienne vidnovlennia vymahatyme ne tilky «velykykh hroshei», ale y Velykykh Smysliv [Post-war restoration will require not only “big money”, but also Big Meanings]. URL: <https://www.united-ukraine.org.ua/post/post-war-restoration-will-require-not-only-big-money-but-also-big-meanings-oleksii-kush>. [in Ukrainian].
 12. Kushch, O. (2024). Khto v Ukraini biudzheth hoduie? [Who feeds the budget in Ukraine?] URL: <https://n-v.com.ua/oleksij-kushh-hto-v-ukrayini-byudzheth-goduye/> [in Ukrainian].
 13. Ministerstvo ekonomiky Ukrainy. Ofitsiinyi veb-sait [Ministry of Economy of Ukraine. Official website]. URL: [https://me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=d5c3b1e3-0438-462b-994f-d53fdafdece1&tag=Monitoring Osnovnykh PodivEkonomitsiUkraini](https://me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=d5c3b1e3-0438-462b-994f-d53fdafdece1&tag=Monitoring%20Osnovnykh%20PodivEkonomitsiUkraini) [in Ukrainian].
 14. Natsionalna stratehiia dokhodiv na period do 2030 r. Zatverdzhena Rozporiadzhenniam KМУ vyd 27 hrudnia 2023 r. № 1218-r. [National Revenue Strategy for the period until 2030. Approved by the Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated December 27, 2023 No. 1218-p.]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/1218-2023-%D1%80>. [in Ukrainian].
 15. Nezalezna asotsiatsiia bankiv Ukrainy. Ofitsiinyi veb-sait [Independent Association of Banks of Ukraine. Official website]. URL: <https://nabu.ua/ua/makroekonomichniy-analiz-na-13-serpnya-2024-roku.html> [in Ukrainian].
 16. Ohliad instrumentiv pidtrymky finansovoi stiikosti u period voiennoho stanu v Ukraini (lypen-serpen 2024 r.) [Review of instruments for supporting financial stability during (lypen-serpen 2024 r.)]

- martial law in Ukraine (July-August 2024)]. URL: <https://niss.gov.ua/news/komentari-ekspertiv/ohlyad-instrumentiv-pidtrymky-finansovoyi-stiykosti-u-period-voyennoho-8> [in Ukrainian].
17. Pro skhvalennia osnovnykh prohnoznykh makropokaznykiv ekonomichnoho i sotsialnoho rozvytku Ukrainy na 2024–2026 roky. Postanova KМУ vid 15 hrudnia 2023 r. № 1315 [Approval of the main forecast macro indicators of economic and social development of Ukraine for 2024–2026. Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated December 15, 2023 No. 1315]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1315-2023-%D0%BF#Text> (data zvernennia 24.03.2024) [in Ukrainian].
 18. Treshchov, M. (2023). Finansove zabezpechennia vidnovlennia ta rekonstruktsii Ukrainy u povoiennyi period [Financial support for the restoration and reconstruction of Ukraine in the post-war period]. *Naukovyi visnyk: Derzhavne upravlinnia*, (2 (14)), 19–40. DOI: [https://doi.org/10.33269/2618-0065-2023-2\(14\)-19-40](https://doi.org/10.33269/2618-0065-2023-2(14)-19-40)[in Ukrainian].
 19. Frolova, T., Lukianenko, L., & Otchenash, K. (2016). Finansovyi resurs rozvytku natsionalnoi ekonomiky: formuvannia ta priorityetni napriamy vykorystannia [Financial resource for the development of the national economy: formation and priority areas of use]. *Mizhnarodna ekonomichna polityka*, 2, 126–155. http://iepjournals.com/journals/25/2016_7_Frolova_Lukianenko_Otchenash.pdf [in Ukrainian].
 20. Cevik, S., & Miryugin, F. (2024). It's never different: Fiscal policy shocks and inflation. *Comparative Economic Studies*, 1, 35.
 21. Hnatkivskiy, B. (2024). Improving regulatory directions for financial stimulation of innovative investment in the European Union Eastern-European *Journal of Enterprise Technologies, PC Technology Center*, vol. 4 (13 (130)), 55–63, August. Handle: RePEc:baq:jartart:v:4:y:2024:i:13:p:55-63 DOI: 10.15587/1729-4061.2024.309596.
 22. Teles, P., & Tristani, O. (2024). The monetary financing of a large fiscal shock. *Journal of Monetary Economics*, 103630.
 23. Tresch, R. W. (2022). *Public finance: A normative theory*. Academic Press.

RESOURCES AND FINANCING INSTRUMENTS: ANALYSIS OF UKRAINE'S EXPERIENCE IN STABILIZING THE ECONOMY UNDER MARTIAL LAW

Bohdan Hnatkivskiy

*Ivan Franko National University of Lviv,
18 Svobody Ave., Lviv, 79008,
e-mail: bohdan.hnatkivskiy@lnu.edu.ua; ORCID: 0000-0001-5146-9077*

Abstract. The purpose of the article is to assess financial resources and individual components of financing the national economy, primarily budget instruments, and to determine their impact on the state of macroeconomic indicators of Ukraine. The study used the method of systematization to study the state of the problem, situational analysis to determine the factors of formation, development and impact of financial resources on GDP; tabular and graphical to summarize the results of the analysis, abstract-logical to summarize the results and conclusions. The results of the study describe the most important instruments of financing for stabilizing the economy, their structure, and identify approaches to assessing the effectiveness and advantages of individual sources and instruments of financing. Based on the analysis and forecasts of leading analytical institutions, recommendations were formed on the involvement of various financing instruments.

The conclusions of the study concern the directions of further development of financial instruments for balancing macroeconomic policy, forming a financial strategy and improving financial regulation of Ukraine in the conditions of post-war recovery.

It has been established that the current financial mechanisms are aimed exclusively at ensuring national security and maintaining the functioning of budget-forming sectors of the economy. It is assumed that positive effects are expected from the implementation of already adopted economic and financial policy decisions: infrastructure restoration, land demining, expansion of logistics, increased support for businesses and the population through preferential lending programs. To improve economic financing, optimal functioning of the fiscal system and financial market is necessary in close connection with the strategy for the restoration of Ukraine and the budget of each stage. The effectiveness of financing depends on the size of resources, the qualitative characteristics of the resource and the cost of the resource. Resources should be formed in accordance with the severity of threats, the stages and degrees of which should also be ranked. This includes losses from military action, from the loss of competitiveness of the economy, from structural losses of resource, human and innovative capital.

Keywords: macroeconomics, GDP, financial instruments, sources of resources, financial policy, international support.

Стаття надійшла до редакції 21.04.2024

Прийнята до друку 01.07.2024

КІЛЬКІСНІ МЕТОДИ В ЕКОНОМІЦІ. ЦИФРОВА ЕКОНОМІКА

DOI: <http://dx.doi.org/10.30970/ves.2024.66.0.6601>

УДК 519.7
JEL C6, D2

МЕТОД СИНТЕТИЧНОГО КОНТРОЛЮ В ОЦІНЮВАННІ ВПЛИВУ МАРКЕТИНГОВОЇ ПОЛІТИКИ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

Ірина Паславська, Андрій Синіцький

Львівський національний університет імені Івана Франка,
79008, м. Львів, просп. Свободи, 18,
e-mail: Iryna.Paslavska@lnu.edu.ua; ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3955-5751>
e-mail: andrii.synitskyi@lnu.edu.ua

Анотація. Метою статті є обґрунтування методичних підходів до оцінювання впливу маркетингових заходів на економічну ефективність фірми з використанням методу синтетичного контролю. Підприємство розглядає можливості розвитку маркетингової стратегії для збільшення обсягів продажу та покращення фінансових результатів. Дослідження базується на показниках діяльності шести регіональних торговельних підрозділів ТзОВ «ЩЕДРО» (Київська, Луцька, Львівська, Рівненська, Тернопільська та Хмельницька філії). Використовуються програмні засоби середовища R, зокрема пакет Synth, який дає змогу моделювати синтетичний блок керування та оптимізувати вагові коефіцієнти чинників синтетичної групи. Результати показують, що синтетичний об'єкт достатньо схожий з реальним підрозділом. Візуалізація та порівняння траєкторій обсягів продажів реального та синтетичного контролю дозволяють оцінити ефективність стратегії.

Ключові слова: маркетингова стратегія, реклама, причинно-наслідкові зв'язки, метод синтетичного контролю, пакет Synth.

Постановка проблеми. Розробка ефективної маркетингової стратегії підприємства передбачає створення фундаментального плану дій задля досягнення цілей діяльності. Вона орієнтована на встановлення зв'язку між споживачами і продуктом або послугою, а також формування довгострокових відносин з клієнтами. Щоб досягнути високих результатів, необхідно гнучко реагувати на зміну споживчого ринку та вчасно адаптувати свою діяльність до нових умов. Методи аналізу та моделювання дають змогу отримувати важливу інформацію про вплив різноманітних маркетингових заходів на показники ефективності діяльності.

Один із відомих методів дослідження впливів є А/В-тестування (A/B testing, Split testing). Його сутність полягає в порівнянні ефективності двох або більше варіантів (А та В) певного фактора впливу (наприклад, веб-сторінки, оголошення, інтерфейсу користувача тощо), щоб визначити, який з них приводить до кращого результату в контексті певної метрики (наприклад, конверсії, клікабельності, продажів). В процесі А/В тестування користувачі випадковим чином розподіляються між варіантами, а потім збираються та аналізуються дані для прийняття обґрунтованих рішень щодо подальшого вдосконалення чи оптимізації тестованого елементу. Такі порівняння дозволяють оцінити, які з маркетингових заходів найбільшою мірою вплинули на цільовий показник.

Різновидом А/В-тестування є багатоваріантне тестування. У цьому випадку тестують не два цілісні варіанти, а одразу кілька елементів продукту або складових частин досліджуваного об'єкта в різних поєднаннях, при цьому кожен елемент, що тестується, може бути двох видів: А або В [9].

Одне з основних припущень під час А/В-тестування – це відсутність взаємовпливу досліджуваної та контрольної груп одна на одну. В багатьох випадках це припущення не відповідає дійсності. У бізнесі причинами взаємовпливу є мережевий ефект (network effect) та ефект загальної ринкової рівноваги (general equilibrium effect), яка проявляється у тому, що підвищення попиту на один продукт може призвести до зниження продажів його аналога [2].

Щоб звести взаємовплив груп до мінімуму, експерименти часто проводять у досить великих масштабах. Досліди проводять у межах міста, регіону і навіть цілої країни. Однак у масштабних досліджень є низка проблем: їх ціна вища, виникають складнощі в організації та комунікації, тому для невеликого бізнесу, з огляду на ціну та масштаби досліджень, такі методи є недоступними. З огляду на зазначене найчастіше впливу піддається лише кілька досліджуваних об'єктів, але відбувається це протягом більш тривалого періоду часу.

За таких умов дуже дієвим є метод синтетичного контролю (Synthetic Control Method, SCM), ідея якого полягає в часовій варіації даних замість міжсекційної (варіації за часом, а не за об'єктами). SCM є продовженням відомого методу Difference-in-Difference. Його застосування дає змогу використовувати безліч контрольних одиниць, особливістю є наявність ваг, як контрольних об'єктів, так і прогнозних змінних, за допомогою яких синтетичний об'єкт найкраще апроксимує характеристики об'єкту втручання впродовж періоду, до якого це втручання ще не відбулося. Для оцінки впливу тих чи інших дій відбувається порівняння (різниця) реальних даних та даних синтетичного контролю.

SCM є потужним інструментом для аналізу ефективності маркетингової політики на підприємстві. Сутність застосування цього методу у аналізі маркетингової стратегії полягає у створенні аналогічної «синтетичної» контрольної групи, яка залишалася без втручання, для порівняння з результатами тестової групи, що була піддана маркетинговому втручання. Однією з головних переваг цього методу є можливість контролювати вплив інших факторів на результати втручання. Це дає змогу отримати

точніші результати оцінки ефективності маркетингових стратегій. Крім того, метод синтетичного контролю дає змогу оцінювати довгострокові ефекти маркетингових втручань, оскільки порівнює результати до і після втручання на протязі тривалого періоду часу. Це робить його важливим інструментом для стратегічного планування і вдосконалення маркетингової політики підприємства.

Метод синтетичного контролю також ефективний в умовах обмежених ресурсів, оскільки він дає змогу отримувати достовірні результати, навіть якщо немає можливості використовувати контрольні групи у звичайному розумінні. Крім того, він дає змогу здійснювати оцінку ефективності маркетингових стратегій у реальних умовах, що підвищує його практичну цінність для підприємств. Також метод синтетичного контролю може бути використаний для аналізу ефектів різних видів маркетингових втручань, від рекламних кампаній до змін в продуктовому асортименті.

Застосування пакету R Synth дає змогу реалізувати методи синтетичного контролю. Переваги та можливості пакету Synth ми проілюстрували на прикладі даних ТзОВ «Щедро» з метою дослідження впливу маркетингових заходів на динаміку обсягів продажу продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Метод синтетичного контролю запропоновано А. Абаді і Дж. Гардезабалом у 2003 році [2] і розвинуто А. Абаді та іншими дослідниками [1]. Згідно з підходом авторів SCM – це статистичний метод, який використовується для оцінки ефектів втручань або політик, порівнюючи результати об'єкта, що піддався втручанням (тестова група), з результатами «синтетичної» контрольної групи, яка була створена для відтворення характеристик тестової групи перед втручанням. Сутність методу полягає в створенні аналогічної контрольної групи за допомогою вагового комбінування з інших аналогічних об'єктів, які залишалися без втручання, що дає змогу врахувати можливі впливи інших факторів на результати втручання.

У праці [1] А. Абаді, А. Даймонд та ДЖ. Хайнмюллер описали особливості застосування методу синтетичного контролю для оцінювання причинно-наслідкових зв'язків та виконання точних методів виведення результатів за допомогою пакета Synth для R. Ця праця цінна тим, що допомагає дослідникам опанувати програмний інструментарій практичної реалізації методу.

У своїй публікації [5] Н. Дудченко та Г. Імбенс пропонують модифікований метод синтетичного контролю і послаблюють припущення про нульовий перетин та про суму ваг, що дорівнює одиниці. Однак, у даній публікації не розглянута проблема перевірки припущення про паралельні тренди.

Натомість Катлін Т. Лі та Венкатеш Шанкар [8] пропонують новий двокроковий метод синтетичного контролю (TSSCM), де на першому кроці перевіряють припущення про паралельні тренди, а на другому застосовують метод синтетичного контролю.

У вітчизняних дослідженнях метод синтетичного контролю представлений значно менше і нам не відомі наукові публікації щодо застосування цього методу для аналізу впливу маркетингових чинників на ефективність діяльності суб'єкта господарювання.

Метою статті є обґрунтування методичних підходів до оцінювання впливу маркетингових заходів на економічну ефективність фірми з використанням методу синтетичного контролю.

Виклад основного матеріалу дослідження. Маркетингова політика відіграє важливу роль у забезпеченні ефективності підприємства і є ключовим елементом його успіху на ринку. Основна мета маркетингової політики – забезпечити відповідність пропозиції підприємства потребам споживачів та реалізацію продукції або послуг. Щоб досягти цієї мети, підприємство використовує різноманітні інструменти маркетингу. Серед них можуть бути реклама, просування, ціноутворення, дистрибуція, а також комунікації зі споживачами, участь у спонсорських заходах. Важливою складовою маркетингової політики є стратегія бренду, яка визначає спосіб, яким підприємство позиціонує себе на ринку та відрізняється від конкурентів. Приклади успіху компаній доводять, що важливо дотримуватись сегментування, таргетингу та позиціонування [4, 6, 7].

Ефекти маркетингової політики можуть бути різноманітні. По-перше, вона може сприяти збільшенню обсягів продажів та ринкової частки підприємства. Добре спланована маркетингова кампанія може також покращити імідж бренду та залучити нових клієнтів. Крім того, вона може сприяти підвищенню лояльності клієнтів та збільшенню їхнього середнього чеку. Маркетингова політика також впливає на фінансові показники підприємства.

По-перше, ефективна маркетингова стратегія може привести до збільшення обсягів продажів продукції або послуг, що сприятиме збільшенню загального доходу підприємства.

По-друге, за допомогою маркетингової політики підприємство може залучити нових клієнтів та розширити свою аудиторію, що також може призвести до збільшення доходу. Крім того, добре спланована маркетингова кампанія може допомогти знизити витрати на маркетинг та рекламу, оптимізуючи їх ефективність та спрямованість. Це може призвести до підвищення чистого прибутку та покращення фінансової стійкості підприємства.

Нарешті, маркетингова політика може сприяти підвищенню ціноутворення за рахунок позиціонування продукції як більш високоякісної або ексклюзивної, що також може позитивно вплинути на фінансові результати підприємства.

Ефективність маркетингової політики вимірюється такими показниками, як рівень рентабельності і прибутковості підприємства, рівень задоволеності клієнтів та їхнє ставлення до бренду. Крім того, важливим показником є відсоток повторних покупок та рівень відмови від продукції. Ознакою успішної маркетингової політики є збільшення попиту на продукцію підприємства і його конкурентоспроможність на ринку. Таким чином, маркетингова політика має велике значення для успішного функціонування підприємства і його здатності досягати поставлених цілей.

Розглянемо сутність синтетичного методу контролю відповідно до теорій, що викладені у [1,2,5]. Розглянемо i -й об'єкт спостереження, причому $i=1, \dots, J+1$, де $J+1$ – число об'єктів спостереження, серед яких 1 зазнав досліджуваної дії, а інші J – ні і є контрольною групою (їх сукупність називають «пулом донорів» (*donor pool*)), за період часу t , де $t=1, \dots, T$.

Нехай досліджувана дія відбулася в період T_0 , де $1 \leq T_0 < T$, і тоді T_0 – число періодів впливу. Позначимо значення показника в регіоні i в період часу t за відсутності

аналізованих впливів через Y_{it}^N , а за її наявності Y_{it}^I . Припустимо, що у період $t=1, \dots, T_0$, $Y_{it}^N = Y_{it}^I$, до настання чинників впливу вони не впливають на значення показників для об'єкта спостереження. Також припустимо, що аналізований чинник не впливає на об'єкти спостереження з контрольної групи.

Ефект досліджуваного впливу позначимо через $\alpha_{it} = Y_{it}^I - Y_{it}^N$. Оскільки впливи мають місце тільки в $i=1$ і $t > T_0$, то метою синтетичного контролю є визначення $\alpha_{it} = Y_{it}^I - Y_{it}^N$, де Y_{it}^I – показник, що спостерігається в об'єкті спостереження, а Y_{it}^N – неспостережуваний показник, який можна подати як таку факторну модель:

$$Y_{it}^N = \delta_t + \theta_t Z_i + \lambda_t \mu_i + \varepsilon_{it},$$

де δ_t – загальний для всіх об'єктів спостереження, фактор, Z_i – вектор спостережуваних, незалежних від впливів чинників коваріат, θ_t – вектор їхніх оцінених для даної вибірки об'єктів спостереження коефіцієнтів, λ_t – вектор неспостережуваних латентних факторів, μ_i – вектор відповідних факторних навантажень і ε_{it} – випадкові відхилення або шум.

Цю модель можна переписати у вигляді:

$$\sum_{j=2}^{J+1} w_j Y_{it}^N = \delta_t + \theta_t \sum_{j=2}^{J+1} w_j Z_i + \lambda_t \sum_{j=2}^{J+1} w_j \mu_i + \sum_{j=2}^{J+1} w_j \varepsilon_{it},$$

де w_j – це j -ге значення вектора $W = (w_2, \dots, w_{J+1})$, такого, що для $\forall_j: w_j > 0 \wedge \sum w_j = 1$.

Метод синтетичного контролю полягає у підборі такого набору ваг w_2, \dots, w_J , що при $t \leq T_0$ маємо $\sum \dot{w}_j Y_{jt} = Y_{1t}$ (тобто вплив ваг зберігає спостережуване значення відгуку незмінним) і $\sum \dot{w}_j Z_{jt} = Z_1$ (ваги дозволяють точно моделювати коваріати спостережуваного об'єкта через коваріати об'єктів контрольної групи).

У літературі [1,2] показано, що якщо відхилення похибок ε_{it} незначні за даного T_0 (величини періоду впливу), то $Y_{1t}^N - \sum \dot{w}_j Y_{jt} \rightarrow 0$, тобто різниця між модельованим, неспостережуваним відгуком без впливу, і зваженим, спостережуваним відгуком за наявності впливу, є дуже малою. Відповідно, пропонується така оцінка ефекту впливу заходів (дій) ($\alpha_{it} = Y_{it}^I - Y_{it}^N$):

$$\alpha'_{1t} = Y_{1t} - \sum_{j=2}^{J+1} \dot{w}_j Y_{jt}.$$

З обчислювальної точки зору, розрахунок шуканих ваг пов'язаний із мінімізацією за вектором ваг W норми $\|X_1 - X_0 W\|$, де X_1 – вектор значень коваріатів для досліджуваного об'єкта до моменту T_0+1 , а X матриця значень коваріатів для контрольних об'єктів. Незалежно від вибору дослідником додатно означеної матриці V , оптимізована норма записується так:

$$\|X_1 - X_0 W\|_V = \sqrt{(X_1 - X_0 W)' V (X_1 - X_0 W)}.$$

Для того, щоб отримати кінцеве значення V , проводять зовнішню оптимізацію за параметром V з використанням коефіцієнта дисконтування β , що підвищує вагу недавніх спостережень. Цю оптимізацію можна описати так:

$$\sum_{t=1}^T \beta^{T-t} (Y_{1t} - \sum_{j=2}^{J+1} \dot{w}_j(V) Y_{jt})^2 \rightarrow \min,$$

де \dot{w} – вектор мінімальних ваг, отриманий на попередньому етапі.

Визначення статистичної значущості отриманих оцінок у SCM можна провести різними способами. У [2] проведено оцінювання впливу тероризму на економіку Країни Басків. Над отриманим результатом провели плацебо-тест (placebo test), що полягав у застосуванні ідентичного алгоритму синтетичного контролю до Каталонії, яка також відома значним сепаратистським рухом, але не мала проблем, пов'язаних із терористичними проявами цього руху. Плацебо-тести є прикладом непараметричних пермутаційних тестів. Моделювання синтетичного відгуку для всіх контрольних груп у вибірці дає змогу в явному вигляді працювати з імовірнісним розподілом і перевіряти нульову гіпотезу про відсутність казуальних ефектів у вибірці. При цьому немає необхідності асимптотично наближати розподіл цих ефектів у контрольних групах до того чи іншого розподілу, що робить тести подібного типу пермутаційними.

З метою проведення аналізу впливу маркетингових заходів на ефективність господарської діяльності розглянемо емпіричні дані торгового підрозділу підприємства помісячно. Підприємство прагне розробити таку маркетингову стратегію, яка дозволить наростити обсяги продажів виробленої продукції та найбільшою мірою покращити фінансові результати. У межах нової стратегії розглядають такі маркетингові заходи:

- 1) прогресивні знижки для лояльних до бренду клієнтів;
- 2) проведення рекламних заходів, зокрема розміщення пропозицій у соціальних мережах;
- 3) колаборація з іншими брендами;
- 4) збільшення штату відділу маркетингу;
- 5) впровадження нової CRM системи;
- 6) оновлення методології розрахунку KPI.

Для потенційної реалізації стратегії на усіх торгових точках мережі передбачено проведення дій на одному з торгових підрозділів та оцінка їх впливу на результати діяльності методом синтетичного контролю.

Розглянемо об'єкти мережі $j = \overline{1,6}$, якими є Київська, Луцька, Львівська, Рівненська, Тернопільська та Хмельницька філії підприємства. Втручання (вплив), тобто впровадження стратегії відбулося у Львівській філії $j = 3$. Дослідження базується на місячних показниках діяльності підрозділів за 2023 рік. Отже $t = 1,12$. Втручання відбулось у 5 місяці, $T_0 = 5$.

Вхідні дані підприємства для аналізу:

- обсяги продажів (тис. грн.);
- витрати на рекламу (грн.);
- середні ціни на товари (грн.);
- кількість співробітників (осіб);
- загальна сума знижок (грн.).

Для реалізації методу використано програмні засоби середовища R, а саме пакет Synth. Центральною функцією пакета є *synth()*, яка будує синтетичний блок керування шляхом розв'язання оптимізаційної задачі для визначення набору ваг, які присвоюються потенційним блокам керування. Інша важливою функцією є *dataprep()*, яка дає змогу користувачеві легко організувати дані у форматі, необхідному для запуску *synth()*. Інші

функції, такі як *synth.tables()*, *path.plot()* та *gaps.plot()*, створюють таблиці та рисунки, які узагальнюють та ілюструють результати [3].

Сформований набір даних представлений у довгому панельному форматі зі змінними. Найменування та номер філії представлені відповідними стовпцями *placeName* та *placeNumber*, які слугують ідентифікаторами та необхідні для успішної програмної реалізації методу. Скорочений варіант вхідних даних представлено у табл. 1.

Таблиця 1

Вхідні дані для моделювання маркетингової стратегії ТзОВ «Щедро»

Номер філії (<i>placeName</i>)	Назва філії (<i>placeNumber</i>)	Період (<i>period</i>)	Обсяг продаж (<i>salesVolume</i>)	Середні ціни на товари (<i>prices</i>)	Витрати на рекламу (<i>advertisingCosts</i>)	Кількість співробіт- ників (<i>nEmployees</i>)	Загальна сума знижок (<i>promos</i>)
1	Київська філія	1	8 121,40	280	27800	27	133,22
1	Київська філія	2	17 833,90	286	3400	28	187,74
1	Київська філія	3	26 591,50	283	20300	28	776,6
1	Київська філія	4	9 850,10	290	12000	28	113,08
1	Київська філія	5	19 095,30	297	5300	28	276,06
1	Київська філія	6	19 827,60	304		27	203,44
...							
6	Хмельницька філія	8	1 601,20	300		23	0
6	Хмельницька філія	9	1 972,40	300	14200	23	20,76
6	Хмельницька філія	10	3 599,00	314	5000	23	134,18
6	Хмельницька філія	11	1 401,20	314		23	99,76
6	Хмельницька філія	12	216,30	314		23	7,34

Примітка: з урахуванням вимог конфіденційності вхідні дані змінено із використанням корегуючого коефіцієнта.

Кожній філії притаманні прогнозні змінні, якими є:

- витрати на рекламу (*advertisingCosts*);
- середні ціни на товари (*prices*);
- кількість співробітників (*nEmployees*);
- загальна сума знижок (*promos*).

Щоб перетворити первинний набір даних у потрібний формат, у пакеті Synth вбудована функція *dataprep()*. Матриці даних мають розмірність: $X_1(4 \times 1)$ – вектор прогнозних змінних, $X_0(4 \times 5)$ – матриця значень цих змінних для кожного з контрольних об'єктів, $Z_1(4 \times 1)$ та $Z_0(4 \times 5)$ матриці, що містять значення вхідної змінної для досліджуваного та контрольних об'єктів в 4 місяці перед втручанням, впродовж яких прагнемо мінімізувати середньоквадратичну помилку прогнозу.

Фрагмент кодової частини для функції *dataprep()* має вигляд:

```
dataprep.out<-  
dataprep(  
  foo = datasetSC,  
  predictors = c("prices", "advertisingCosts", "nEmployees", "promos"),  
  predictors.op = "mean",  
  dependent = "salesVolume",  
  unit.variable = c("placeNumber"),  
  time.variable = "period",  
  treatment.identifier = 3,  
  controls.identifier = c(1, 2, 4, 5, 6),  
  time.predictors.prior = c(1:5),  
  time.optimize.ssr = c(1:6),  
  unit.names.variable = "placeName",  
  time.plot = 1:12 )
```

За допомогою команди *synth()* відбувається пошук оптимальних значень ваг W' , що в сумі рівні одиниці та ідентифікують синтетичний контроль. Крім цього за допомогою команди формується також вектор ваг V' . Зручність полягає у тому, що для розрахунку немає потреби використовувати програмні рішення з інших пакетів, наприклад *kernlab*. Фрагмент кодової частини має вигляд:

```
synth.tables <- synth.tab(  
  dataprep.res = dataprep.out,  
  synth.res = synth.out)  
print(synth.tables).
```

В результаті розрахунків нами отримано результати, представлені у табл.2, 3 та 4.

Таблиця 2

Таблиця прогнозних змінних

	Treated	Synthetic	Sample Mean
<i>prices</i>	288.50	287.90	282.950
<i>advertisingCosts</i>	9400.00	7830.88	9470.500
<i>nEmployees</i>	42.000	21.52	22.400
<i>promos</i>	71.135	71.24	123.803

Як бачимо з таблиці, синтетичний об'єкт достатньо схожий з реальним підрозділом підприємства. Для порівняння програма також видала середні значення предикторних змінних. Окрім цього, отримано також значення векторів V' (табл. 3) та W' (табл. 4).

Таблиця 3

Значення ваг предикторних змінних

	V
<i>Prices</i>	0.006
<i>advertisingCosts</i>	0
<i>nEmployees</i>	0.01
<i>promos</i>	0.993

Розрахунок показує, що найбільшу вагу має саме сума знижок, що дійсно є ключовим елементом нової маркетингової стратегії. Натомість, зважаючи на наявні дані відносно низьку вагу мають рівень цін та кількість співробітників компанії.

Таблиця 4

Значення ваг контрольних підрозділів ТзОВ «Щедро»

Філія	W
Київська	0
Луцька	0
Тернопільська	0.358
Хмельницька	0.176
Рівненська	0.466

Відповідно до значень ваг з табл. 4 бачимо, що Тернопільська філія становить 35,8% синтетичної Львівської філії; Хмельницька та Рівненська – 17,6% та 46,6% відповідно.

За допомогою функції *path.plot()* можемо порівняти траєкторії обсягу продажів реальної Львівської філії та синтетичної (рис. 1). Як бачимо, траєкторії є досить схожими до втручання та різко розходяться після втручання. Візуалізація дає змогу оцінити вплив впровадження нової стратегії діяльності підприємства шляхом розрахунку відстані між кривими.

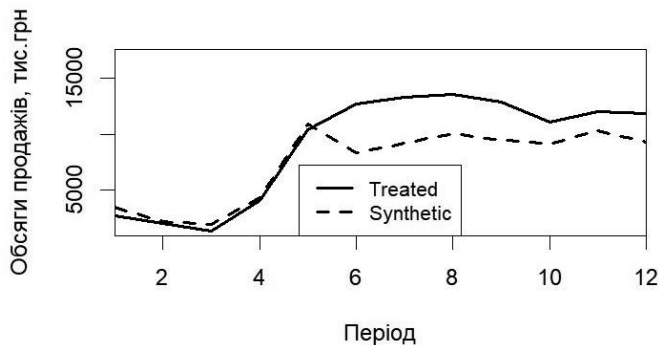


Рис. 1. Траєкторії реальної та синтетичної Львівської філії ТзОВ «Щедро»

Зобразимо різницю між втручальним виходом та виходом синтетичного контролю, використавши функцію *gaps.plot()* (рис. 2).

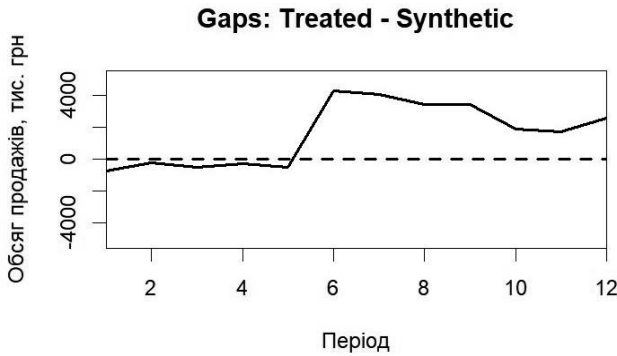


Рис. 2. Обсяг продажів між реальною та синтетичною Львівською філією ТзОВ «Щедро»

На рисунку 2 чітко простежується позитивний вплив змін на досліджуваний об'єкт у порівнянні з тим, який би він був без втручання.

Висновки. Метод синтетичного контролю є інноваційним та ефективним інструментом моделювання причинно-наслідкових зв'язків. Проведені дослідження дозволили зробити важливі висновки щодо ефективності маркетингової політики досліджуваного підприємства: визначити ефективні маркетингові заходи та оцінити, які філії мають найбільший або найменший вплив на відповідний показник порівняно з Львівською філією.

Метод синтетичного контролю має низку переваг для аналізу. SCM дає змогу контролювати вплив інших факторів на об'єкт дослідження, що важливо для отримання точних результатів. Привабливою особливістю синтетичного методу контролю є те, що він захищає від екстраполяції за межі опуклої оболонки даних, оскільки ваги всіх контрольних одиниць можуть бути обрані додатними і в сумі дорівнювати одиниці. Метод гнучкий і може застосовуватися в умовах обмежених ресурсів. Важливо також зазначити, що він дає змогу проводити довгостроковий аналіз і враховувати зміни в часі. SCM ефективний для випробування нових стратегій або методів, коли немає можливості проводити контрольовані експерименти.

Серед недоліків методу можемо виділити такі: 1) залежність від якості даних: точність результатів обмежена якістю доступних даних для створення синтетичної контрольної групи. Проте схожий недолік мають усі методи аналізу та моделювання; 2) міра внутрішньої валідності: існує ризик, що результати можуть бути спотворені внаслідок невідомих чи непередбачених факторів, які не були враховані при створенні синтетичної контрольної групи.

Список використаних джерел

1. Abadie A, Diamond A, Hainmueller J. Synthetic Control Methods for Comparative Case Studies: Estimating the Effect of California's Tobacco Control Program. *Journal of the American Statistical Association*, 2010, Vol. 105(490), 493–505.
2. Abadie A, Gardeazabal J. The Economic Costs of Conflict: A Case Study of the Basque Country. *American Economic Review*, 2003, Vol. 93(1), 112–132.
3. Abadie A., Diamond A., Hainmueller J. Synth: An R Package for Synthetic Control Methods in Comparative Case Studies. *Journal of Statistical Software*, 2011, Vol. 42. URL: <https://www.jstatsoft.org/article/view/v042i13>.
4. Ailawadi K. L., Farris P. W. Managing multi-and omni-channel distribution: metrics and research directions. *Journal of retailing*, 2017, Vol. 93(1): 120–135. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0022435916300823>.
5. Doudchenko N, Imbens G. Balancing, regression, difference-in-differences and synthetic control methods: A synthesis. *Working Paper, NBE*, 2017. URL: <https://arxiv.org/pdf/1610.07748>.
6. Jiayi Chen. Analysis of Walmart's Marketing Strategy Based on STP Theory. *Advances in Economics, Management and Political Sciences*, 2023, Vol. 44: 123–127. URL: <https://aempublishing.org/article/0d5746bc151c44ab97a53eed96bd8700>.
7. Jindal R P, Gauri D K, Li W, et al. Omnichannel battle between Amazon and Walmart: Is the focus on delivery the best strategy? *Journal of business research*, 2021, Vol. 122. 270–280. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0148296320305658?via%3Dihub>.
8. Li K., Shankar V. Estimating the Causal Effect of A Digitally Native Retailer Opening a New Store: A New Two-Step Synthetic Control Method. 2020. URL: <https://ssrn.com/abstract=3628589>.
9. Quina F., Weynsa D., Galster M., Costa Silva C. A/B Testing: A Systematic Literature Review. 2023. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=4549495.

References

1. Abadie A, Diamond A, Hainmueller J. (2010) Synthetic Control Methods for Comparative Case Studies: Estimating the Effect of California's Tobacco Control Program. *Journal of the American Statistical Association*, 105(490), 493–505.
2. Abadie A, Gardeazabal J. (2003) The Economic Costs of Conflict: A Case Study of the Basque Country. *American Economic Review*, 93(1), 112–132.
3. Abadie A., Diamond A., Hainmueller J. (2011) Synth: An R Package for Synthetic Control Methods in Comparative Case Studies. *Journal of Statistical Software*, 42. Available from: <https://www.jstatsoft.org/article/view/v042i13>.
4. Ailawadi K. L., Farris P. W. (2017) Managing multi-and omni-channel distribution: metrics and research directions. *Journal of retailing*, 93(1): 120–135. Available from: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0022435916300823>.
5. Doudchenko N, Imbens G (2017) Balancing, regression, difference-in-differences and synthetic control methods: A synthesis. *Working Paper, NBE*. Available from: <https://arxiv.org/pdf/1610.07748>.
6. Jiayi Chen. (2023) Analysis of Walmart's Marketing Strategy Based on STP Theory. *Advances in Economics, Management and Political Sciences* Vol. 44: 123–127. Available from: <https://aempublishing.org/article/0d5746bc151c44ab97a53eed96bd8700>.
7. Jindal R P, Gauri D K, Li W, et al. (2021) Omnichannel battle between Amazon and

Walmart: Is the focus on delivery the best strategy? *Journal of business research*, 122. 270–280. Available from: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0148296320305658?via%3Dihub>.

8. Li K., Shankar V. (2020) Estimating the Causal Effect of A Digitally Native Retailer Opening a New Store: A New Two-Step Synthetic Control Method. Available from: <https://ssrn.com/abstract=3628589>.
9. Quina F., Weynsa D., Galster M., Costa Silva C. (2023) A/B Testing: A Systematic Literature Review. Available from: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=4549495.

SYNTHETIC CONTROL METHOD IN ASSESSING THE IMPACT OF MARKETING POLICY ON THE ENTERPRISE EFFICIENCY

Iryna Paslavska, Andrii Synitskyi

*Ivan Franko National University of Lviv,
18 Svobody Ave., Lviv, 79008,*

*e-mail: Iryna.Paslavska@lnu.edu.ua; ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3955-5751>
e-mail: andrii.synitskyi@lnu.edu.ua*

Abstract. The article aims to substantiate methodological approaches for evaluating the influence of marketing activities on a firm's economic efficiency by applying the synthetic control method. The enterprise is considering possibly developing a marketing strategy to increase sales and improve financial results. The study is based on the monthly performance indicators of six regional sales divisions of "SHCHEDRO" LLC (Kyiv, Lutsk, Lviv, Rivne, Ternopil and Khmelnytsky branches). The software tools of the R environment are used, in particular, the Synth package, which allows modeling the synthetic control unit and optimizing the weighting coefficients of the factors of the synthetic group. The results show that the synthetic object is similar to the real unit. Visualization and comparison of the sales trajectories of the real and synthetic control allow us to assess the strategy's effectiveness.

Key words: marketing strategy, advertising, causal analysis, synthetic control method, Synth package.

Стаття надійшла до редакції 18.03.2024

Прийнята до друку 25.04.2024

УДК 336.71:519.236
JEL C32, C51, G23

КОНЦЕПЦІЯ МОДЕЛЮВАННЯ ВЗАЄМОДІЇ ПІДПРИЄМСТВ У КОНКУРЕНТНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

Андрій Панчишин, Зоряна Артим-Дрогомирецька, Тарас Лагоцький

Львівський національний університет імені Івана Франка,
79008, м. Львів, просп. Свободи, 18,

e-mail: andriy.panchyshyn@lnu.edu.ua; ORCID: <https://orcid.org/0009-0004-1652-5810>
e-mail: zariana.artym-drohomyretska@lnu.edu.ua; ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2452-5878>
e-mail: taras.lahotskyi@lnu.edu.ua; ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-8503-7539>

Анотація. В статті досліджено сукупність чинників, які впливають на структуру та функціонування підприємств в конкурентному середовищі. Для дослідження взаємодії між основними учасниками ринку використано рефлексивний підхід. Розширена класифікація видів рефлексії включає інформаційну, стратегічну та довірчу рефлексії. Розроблена модель образу економіко-виробничої системи враховує наступні вхідні параметри: фінансові показники, власні та залучені ресурси, кількісний та якісний склад персоналу, організацію бізнес-процесів на виробництві тощо. Аналіз взаємного впливу конкурентів на ринку дозволяє зрозуміти, які види рефлексії при цьому використовуються та як це впливає на їхнє ефективне функціонування.

Мета дослідження полягає у побудові моделі взаємодії конкурентів, споживачів, постачальників, та у формуванні інтегрального рейтингу якості образу конкурентного середовища. Досліджено концептуальні підходи взаємодії рефлексивного управління системами та проведений аналіз змін у конкурентному середовищі. Розглянуто процес прийняття рішень щодо виду та інтенсивності рефлексивної взаємодії з метою підвищення конкурентоспроможності та ефективності функціонування підприємств.

Ключові слова: економіко-виробнича система, агент конкурентного середовища, рефлексивне управління, взаємодія, класифікація, концепція моделювання.

Постановка проблеми. Важливу роль у реформуванні української економіки відіграє вітчизняний виробник, адже модернізація виробництва та підвищення його ефективності завдяки сучасним технологіям і передовому досвіду сприятиме виходу країни з кризи та забезпеченню сталого розвитку. Саме тому, ключовим завданням науковців є створення і впровадження нових підходів для підвищення конкурентоспроможності через розробку ефективних методів та моделей взаємодії ринкових суб'єктів, що дозволить забезпечити економічне зростання в найближчому часі та сталий розвиток у довгостроковій перспективі.

Проаналізувавши основні концептуальні підходи до функціонування підприємств у конкурентному середовищі, можна виділити наступні способи взаємодії: внутрішня

взаємодія, пряма зовнішня взаємодія і непрямая взаємодія систем. Оскільки вибір способу взаємодії залежить не лише від об'єктивних чинників, але й від суб'єктів прийняття рішень, проблеми взаємодії економіко-виробничих систем слід розглядати з точки зору рефлексивного управління.

Тому актуальним завданням сьогодення є створення моделі образу підприємства, яка включає оцінку власного капіталу, ринкової вартості, оборотних коштів, основних засобів виробництва, якісного та кількісного складу персоналу, ефективності функціонування та конкурентних дій на ринку. Розширити класифікацію видів рефлексії, додавши до стратегічної та інформаційної рефлексії також довірчу рефлексію. Стратегічна рефлексія фокусується на довгострокових цілях і плануванні, інформаційна рефлексія на аналізі та використанні даних для прийняття рішень, а довірча рефлексія на формуванні та підтримці взаємних контактів учасників ринку. Саме такий підхід дозволяє комплексно розглядати процес управління, враховуючи різні аспекти взаємодії та прийняття рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі застосування рефлексивного управління в економіці присвячено багато досліджень сучасних науковців. Ці дослідження зосереджуються на аналізі ефективності рефлексивних методів у різних галузях економіки, їх впливі на прийняття рішень, а також на розробці комплексу моделей, які враховують рефлексивну поведінку учасників ринку [5]. Основоположник підходу рефлексивного управління В. Лефевр визначає його як процес передачі одного суб'єкта функціональних принципів для прийняття рішень іншому суб'єкту. Він акцентує увагу на важливості розуміння та врахування рефлексивних дій та намірів інших суб'єктів у процесі прийняття управлінських рішень, що дозволяє підвищити ефективність управління [1]. А. Чхартішвілі і Д. Новіков розуміють рефлексивне управління як пошук оптимальної рефлексивної структури, яка забезпечує найкращу рефлексивну рівновагу з точки зору керуючого органу [4].

Загалом, рефлексивне управління – це цілеспрямована організація рефлексивних впливів підприємства, спрямованих на те, щоб керований суб'єкт (конкурентне підприємство) приймав рішення, які передбачаються керуючою системою, і покращував її стан. При виході на ринок підприємство може взаємодіяти з іншими учасниками конкурентного середовища по-різному залежно від рівня його рефлексії та здатності адаптуватися до змін у навколишньому середовищі.

Постановка завдання. Метою статті є розроблення моделі образу підприємства, яка включає: власний капітал, оцінку вартості на ринку, фінансовий стан, виробничі фонди, оборотні активи, матеріальні ресурси тощо. Побудова комплексу моделей конкурентів, споживачів, постачальників та їхня оцінка на основі інтегрального рейтингу агентів конкурентного середовища та узагальненого показника якості.

Методи дослідження. У науковій статті застосовано наступні методи дослідження:

- системного аналізу – в ході обґрунтування концепції моделювання взаємодії економіко-виробничих систем у конкурентному середовищі;
- класифікації – для визначення структури конкурентного середовища підприємств та видів рефлексії;

- економіко-математичного моделювання – при дослідженні взаємодії конкурентів, споживачів та постачальників.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для ефективної взаємодії підприємств в конкурентному середовищі важливо враховувати не тільки саму конкуренцію, але й суб'єктів, які приймають рішення в процесі конкурентної поведінки. Сучасні наукові роботи [3], що досліджують ринок і його особливості, розглядають зовнішнє середовище як складну динамічну систему. Основними характеристиками ринку, які впливають на поведінку підприємств є обсяг ринку, рівень платоспроможного попиту покупців, диференціація доходів споживачів, їхні переваги, вплив глобалізації, динамічність та сезонність попиту тощо. Тобто, ринок розглядають як єдине ціле, не акцентуючи увагу лише на окремих споживачів, постачальників, конкурентів та інших суб'єктів.

У даній статті розглядатимемо підприємство як економіко-виробничу систему. Економіко-виробнича система являє собою складну динамічну керовану систему, яка об'єднує виробничі потужності та технології, фінансові активи, людські, інформаційні та інші ресурси для здійснення ефективного виробництва, споживання, розподілу матеріальних благ для задоволення актуальних суспільних потреб [5]. Суб'єктами прийняття рішень виступають економіко-виробничі системи (ЕВС) та агенти конкурентного середовища (АКС). Управління економіко-виробничими системами передбачає дослідження ринкової поведінки підприємств, саме тому управлінські процеси слід аналізувати з точки зору конкурентної взаємодії ЕВС та АКС. Способи взаємодії у конкурентному середовищі представлено на рисунку 1.

Оскільки вибір способу взаємодії визначається не лише об'єктивними факторами, а й суб'єктами, саме тому, питання взаємодії підприємств-конкурентів доцільно розглядати використовуючи принципи рефлексивного управління в економіці. Застосування рефлексивних підходів є доцільним у ситуаціях, коли відсутнє пряме управління, тобто взаємодія між конкурентами не передбачає взаємозв'язків прямого підпорядкування.

Виходячи на ринок, підприємство може взаємодіяти з іншими підприємствами по-різному, залежно від рівня її рефлексії (рис. 2). Зазвичай виділяють нульовий, перший та другий рівні рефлексії [7].

Побудова підприємством власного образу називається саморефлексією. Під час саморефлексії визначаються цілі ЕВС, формується їх структура та розробляються відповідні сценарії досягнення цих цілей. Для створення власного образу підприємством проводиться оцінка різноманітних аспектів, включаючи власний капітал, ринкову вартість активів, фінансовий стан, основні виробничі фонди, оборотні засоби, матеріальні ресурси, організацію бізнес-процесів та економічну ефективність функціонування на ринку. Модель образу економіко-виробничої системи можна описати таким кортежем:

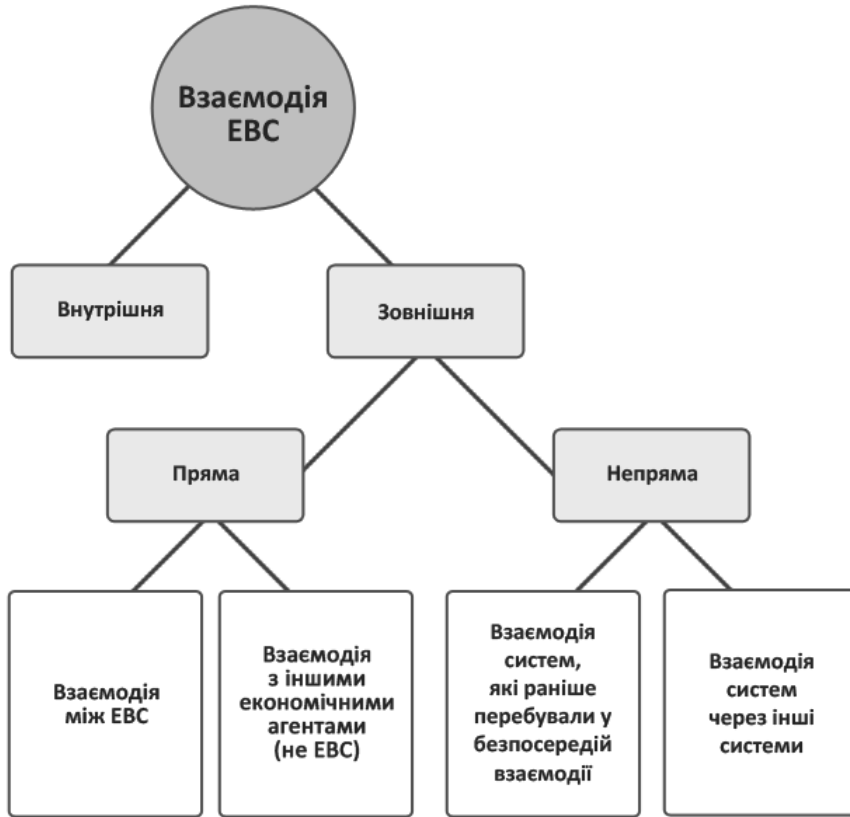


Рис. 1. Способи взаємодії економіко-виробничих систем
Джерело: [6]

$$V = \langle Z, \bar{F}, \bar{P}, \bar{E}, \bar{I}, \bar{C} \rangle, \quad (1)$$

де Z – множина цілей підприємства; \bar{F} – оцінка фінансового стану підприємства; \bar{P} – оцінка виробничого потенціалу підприємства; \bar{E} – оцінка економічної ефективності підприємства; \bar{I} – оцінка інформаційно-аналітичної системи підприємства; \bar{C} – оцінка асортименту та конкурентних властивостей продукції.

Побудова структури цілей підприємства здійснюється на основі мети функціонування. Існує значна кількість підходів до визначення основних компонентів дерева цілей, як от: організація, фінанси, бізнес-процеси, маркетинг, навчання і розвиток. За такої структури можна визначити організаційні, фінансові, маркетингові та інші цілі нижчого рівня.

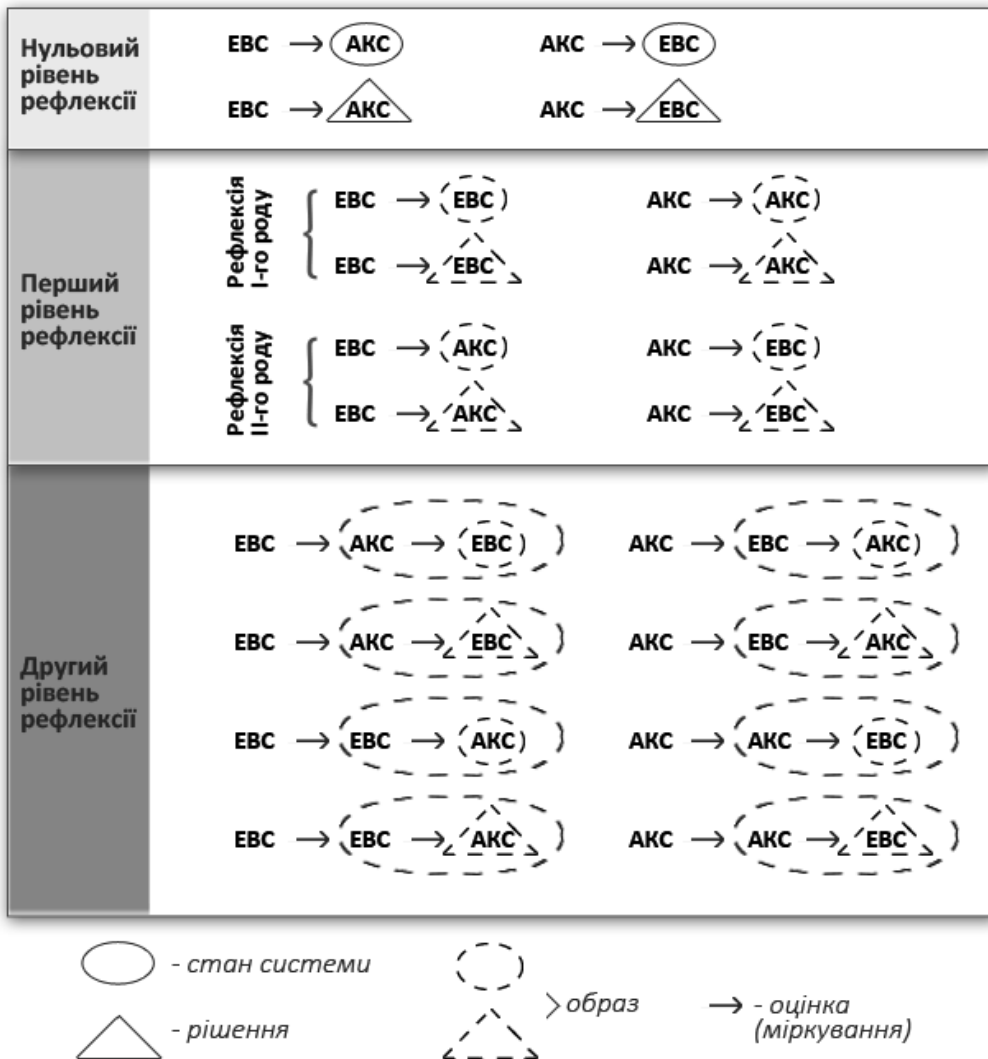


Рис. 2. Взаємодія EBC з різними рівнями рефлексії

Джерело: [6]

Для прийняття рішень економіко-виробнича система проводить оцінювання конкурентного середовища, де першим етапом є визначення складу агентів конкурентного середовища (АКС). Основними типами агентів конкурентного середовища є підприємства споживачі, нові активні учасники ринку, прямі конкуренти, постачальники, партнери, держава тощо. Підприємство аналізує множину агентів конкурентного середовища (I) та оцінює структуру середовища, таку як обсяг ринку, вплив конкурентів, споживачів,

кількість постачальників та інші параметри. Кожному агенту конкурентного середовища ставиться у відповідність ефект взаємодії (\vec{E}_i). Оцінку ефекту підприємства із i -тим АКС варто здійснювати за такими параметрами: дохід (D_i) пов'язаний із співпрацею з i -тим АКС; потенційний ризик (R_i) внаслідок взаємодії з i -тим агентом конкурентного середовища; витрати (C_i), необхідні для взаємодії із i -тим АКС; умовна відстань (L_i) до i -того конкурента. Ефект взаємодії підприємства із конкурентами представлено наступним вектором:

$$\vec{E}_i = (D_i, R_i, C_i, L_i) \quad (2)$$

Множина АКС для будь-якого підприємства є дуже великою, тому описати моделі взаємодії із кожним конкурентом неможливо і недоцільно. Здійснюється вибір лише тих АКС, які варто враховувати в економіко-математичних моделях взаємодії. Такий вибір можна проводити за допомогою рейтингового оцінювання конкурентів. Модель інтегрального рейтингу підприємств конкурентів (АКС) можна представити наступним чином:

$$IRA_i = \frac{d_i \cdot Pr_i}{r_i \cdot c_i \cdot l_i}, \quad (3)$$

де d_i, r_i, c_i, l_i – очікувані показники доходу, ризику, витрат та відстані до агента конкурентного середовища ($0 \leq d_i, r_i, c_i, l_i \leq 1$).

На основі рейтингу конкурентів (АКС) можна зробити висновки про наслідки взаємодії і приймати рішення про доцільність взаємодії з тим чи іншим підприємством.

Визначивши конкурентів, щодо яких буде здійснено рефлексивне управління, підприємство будує множину образів агентів конкурентного середовища.

Образ i -го АКС-конкурента представлено наступним чином:

$$V_i^{(C)} = \langle Z_i^{(C)}, \bar{F}_i^{(C)}, \bar{P}_i^{(C)}, \bar{E}_i^{(C)}, \bar{I}_i^{(C)}, \bar{C}_i^{(C)} \rangle, \quad (4)$$

де $Z_i^{(C)}$ – мета або цілі конкурента; $\bar{F}_i^{(C)}$ – оцінка фінансового стану конкурента; $\bar{P}_i^{(C)}$ – оцінка виробничого потенціалу конкурента; $\bar{E}_i^{(C)}$ – оцінка економічної ефективності конкурента; $\bar{I}_i^{(C)}$ – оцінка аналітичної системи конкурента; $\bar{C}_i^{(C)}$ – асортимент та конкурентні властивості товарів чи послуг.

Модель образу i -го АКС-споживача можна представити:

$$V_i^{(B)} = \langle Z_i^{(B)}, \bar{F}_i^{(B)}, \bar{I}_i^{(B)}, \bar{C}_i^{(B)} \rangle, \quad (5)$$

де $Z_i^{(B)}$ – мета або цілі споживача; $\bar{F}_i^{(B)}$ – оцінка фінансового стану споживача; $\bar{I}_i^{(B)}$ – оцінка інформованості АКС-споживача; $\bar{C}_i^{(B)}$ – асортимент споживчого кошика та корисності товарів чи послуг.

Образ i -го АКС-постачальника описується наступним чином:

$$V_i^{(P)} = \langle Z_i^{(P)}, \bar{F}_i^{(P)}, \bar{C}_i^{(P)}, \bar{R}_i^{(P)}, \bar{I}_i^{(P)} \rangle, \quad (6)$$

де $Z_i^{(P)}$ – мета або цілі АКС-постачальника; $\bar{F}_i^{(P)}$ – оцінка фінансового стану постачальника; $\bar{C}_i^{(P)}$ – оцінка продукції та її конкурентних властивостей; $\bar{R}_i^{(P)}$ – оцінка ресурсного потенціалу постачальника; $\bar{I}_i^{(P)}$ – оцінка аналітичної системи постачальника.

Побудова образів інших агентів конкурентного середовища здійснюється аналогічно до описаних вище процесів.

Конкуренти, споживачі, постачальники та інші АКС будують образ підприємства, а також інших агентів конкурентного середовища.

Модель образу підприємства, побудовану i -м АКС можна представити:

$${}^{(Z)}V_i = \langle Z_i Z, Z_i \bar{F}, Z_i \bar{P}, Z_i \bar{E}, Z_i \bar{I}, Z_i \bar{C} \rangle, \quad (7)$$

У рефлексивному управлінні виділяють інформаційну та стратегічну рефлексію. Інформаційна рефлексія – це результат роздумів АКС про те, які характеристики вибрані невизначеним параметрам, і як інші агенти сприймають та розглядають ці параметри. Стратегічна рефлексія – це результат аналізу АКС про те, які принципи прийняття рішень використовують конкуренти в рамках їхньої інформованості, яку вони припускають в результаті рефлексії.

Якість рефлексії має суттєвий вплив на результати діяльності підприємств. У випадку, якщо конкурент побудував образ підприємства, який відповідає реальності, він може передбачити його поведінку та вчасно приймати відповідні рішення. Неправильна побудова образу може призвести до того, що поведінка підприємства не відповідає очікуванням АКС. Це може призвести до додаткових витрат, втрати прибутку та інших негативних наслідків. Таким чином, довіра до підприємства виникає завдяки правильній побудові образу та відповідній економічній діяльності, яка відповідає цьому образу. Саме тому, доцільно також розглядати і довірчу рефлексію як процес та наслідок роздумів підприємства щодо того, наскільки повні та адекватні образи конкурентів, тобто на скільки можна їм довіряти.

Загалом, можна виділити такі типи рефлексії підприємств:

- стратегічна;
- інформаційна;
- довірча.

Проведений аналіз наукової літератури, що стосується інструментарію підприємств у конкурентному середовищі, виявив його недоліки та обґрунтував доцільність розробки нових методологічних підходів у вигляді системи економіко-математичних моделей та методів. Моделювання взаємодії підприємств передбачає реалізацію концептуальних положень, які представлені на рисунку 3. Очевидно, що четвертим етапом концептуальної схеми моделювання взаємодії підприємств є розробка інформаційних та стратегічних моделей взаємодії.

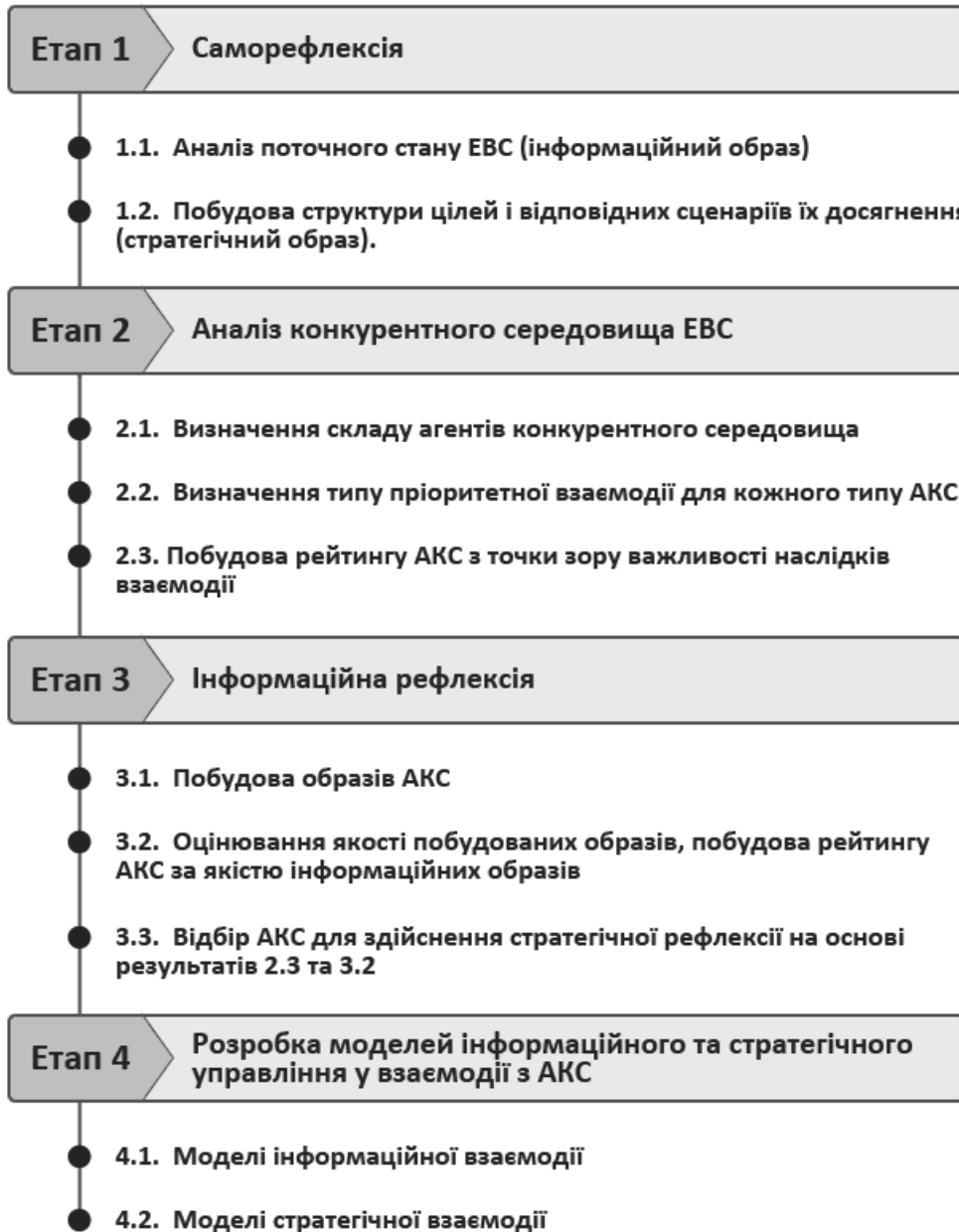


Рис. 3. Концептуальна схема моделювання взаємодії підприємств у конкурентному середовищі

Джерело: [5]

Особливе місце в управлінні взаємодією економіко-виробничих систем посідає інформаційна рефлексія. Така рефлексія не обмежується розгляданням самого процесу прийняття рішень, але визначає типи інформації [2].

Моделі інформаційної взаємодії є важливі для забезпечення системного управління інформаційними потоками з метою оптимального процесу взаємодії ЕВС. На основі розроблених моделей інформаційної взаємодії та врахування обраного типу конкурентної стратегії підприємства можуть бути розроблені моделі стратегічної взаємодії з агентами конкурентного середовища.

Висновки. Розроблена модель образу економіко-виробничої системи враховує широкий спектр ключових аспектів, включаючи фінансові показники, ресурси, персонал, організацію бізнес-процесів та інші. Аналіз взаємного впливу підприємств-конкурентів дозволяє зрозуміти, які види рефлексії при цьому використовуються і як це впливає на їхнє ефективне функціонування.

Розширена класифікація видів рефлексії включає довірчу рефлексію, що дозволяє розглядати процес управління комплексно. Цей підхід враховує не лише стратегічні та інформаційні аспекти, а й довірчі відносини між учасниками ринкової економіки. Довірча рефлексія охоплює процес і результат аналізу повноти та адекватності образів конкурентних підприємств.

Побудовано моделі взаємодії конкурентів, споживачів та постачальників (агентів конкурентного середовища) і проведено їх оцінку. На основі інтегрального рейтингу та інтегрованого показника якості образу, сформовано загальний рейтинг АКС. Саме це дозволяє ухвалювати рішення стосовно типу і інтенсивності використання інформаційної взаємодії досліджуваного підприємства та обирати оптимальну стратегію взаємодії з метою підвищення конкурентоспроможності та ефективності ЕВС. Удосконалена концепція моделювання взаємодії підприємств базується на рефлексивному підході до управління системами та здатності виявляти, аналізувати та адаптуватися до змін у конкурентному середовищі.

Список використаних джерел

1. Бакурова А. В. Самоорганізація соціально-економічних систем: моделі і методи : монографія. Запоріжжя: 2010. 328 с.
2. Горбенко Ю. Особливості рефлексивного управління інформаційним суспільством. *Вісник Львівського університету. Серія психологічні науки*. 2020. Вип. 6. С. 49–55. DOI: <https://doi.org/10.30970/2522-1876-2020-6-8>
3. Магас В. Конкуренція – головна мета економічної політики. Стратегія реалізації конкурентної політики України в контексті євроінтеграційних викликів : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. Київ : КНУБА, 2017. С. 57–60.
4. Нестеренко С. Конкурентне середовище як одна з ключових категорій конкурентних відносин. URL : http://sophus.at.ua/publ/2011_11_15_16_kampodilsk/section_2_2011_11_15_16/konkurentne_seredovishhe_jak_odne_z_kljuchovikh_kategorij_konkurentnikh_vidnosin/4-1-0-46 (дата звернення: 17.10.2023).

5. Панчишин А. І. Рефлексивне управління економіко-виробничими системами у конкурентному середовищі. Проблеми економіки: нові ринки та нові напрямки розвитку : мат-ли Міжн. наук.-практ. конф. Дніпропетровськ, 2015. Ч. 2. С. 102–104.
6. Панчишин А. І. Моделювання взаємодії економіко-виробничих систем у конкурентному середовищі : дис. ... канд. ек. наук : 08.00.11. Львів, 2015. 205 с.
7. Nasser Tleis *Power Systems Modeling and Fault Analysis: Theory and Practice* (Newnes Power Engineering Series). Oxford: Elsevier, 2008. 621 p.
8. Wasson Charles S. *System analysis, design, and development: concepts, principles, and practices*. N. J.: Wiley-Interscience, 2005. XII. 818 p.

References

1. Bakurova, A.V. (2010) *Self-organization of social and economic systems: models and methods*. Zaporizhzhia.
2. Horbenko, Yu. (2020). *Features of reflexive management of the information society*. *Visnyk of the Lviv University. Series Psychological Sciences*, 6, 49–55. <https://doi.org/10.30970/2522-1876-2020-6-8>
3. Magas, V. (2017) Competition is the main goal of economic policy. Strategy for implementation of competitive policy of Ukraine in the context of European integration challenges. *Kyiv: KNUBA*. 57–60.
4. Nesterenko, S. (2011) Competitive environment as one of the key categories of competitive relations. *Scientific club SOPHUS*. Retrieved from http://sophus.at.ua/publ/2011_11_15_16_kampodilsk/section_2_2011_11_15_16/konkurentne_seredovishhe_jak_odne_z_kljuhovikh_kategorij_konkurentnikh_vidnosin/4-1-0-46.
5. Panchyshyn, A. I. (2015) Reflective management of economic-production systems in a competitive environment. *Problems of the economy: new markets and new directions of development*. Part 2. 102–104.
6. Panchyshyn, A. I. (2015) *Modeling the interaction of economic-production systems in a competitive environment*. Lviv.
7. Tleis, N. (2008). *Power Systems Modelling and Fault Analysis: Theory and Practice* (Newnes Power Engineering Series). Elsevier Science.
8. Wasson, C. (2015). *System Engineering Analysis, Design, and Development* (2nd ed.). N. J.: Wiley-Interscience.

THE CONCEPT OF MODELING OF ENTERPRISES'S INTERACTION IN A COMPETITIVE ENVIRONMEN

Andriy Panchyshyn, Zoriana Artym-Drohomyretska, Taras Lahotskyi

*Ivan Franko National University of Lviv,
18 Svobody Ave., Lviv, 79008,*

e-mail: andriy.panchyshyn@lnu.edu.ua; ORCID: <https://orcid.org/0009-0004-1652-5810>

e-mail: zoriana.artym-drohomyretska@lnu.edu.ua; ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2452-5878>

e-mail: taras.lahotskyi@lnu.edu.ua; ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-8503-7539>

Abstract. This article examines the set of factors affecting the structure and functioning of enterprises in a competitive environment. A reflexive approach was used for interaction research between the main

market participants. An extended classification of reflection's types includes informational, strategic, and trusting reflection.

The developed model of the image of the economic -production system takes into account the following input parameters: financial indicators, own and engaged resources, quantitative and qualitative composition of personnel, organization of business processes in production, etc. An analysis of the mutual influence of competitors on the market allows to understand what types of reflection are used and how it affects on their effective functioning.

Models of the interaction of competitors, consumers and suppliers (participants of the market economy) were built. Based on the integral rating and indicators of image quality, a general rating of agents of a competitive environment was formed. The process of decision-making concerning the type and intensity of reflexive interaction with the aim of increasing the competitiveness and efficiency of enterprise functioning is considered. The conceptual approaches of interaction are based on a reflexive approach to the management of systems and on deep analysis of the competitive environment changes.

Keywords: economic-production system, agent of a competitive environment, reflective management, interaction, classification, concept of modeling.

Стаття надійшла до редакції 08.05.2024

Прийнята до друку 01.07.2024

УДК 336.532
JEL C10; I21, I28

СТАТИСТИЧНА ОЦІНКА ВПЛИВУ БЕЗГОТІВКОВИХ РОЗРАХУНКІВ НА ФІНАНСОВІ ПОКАЗНИКИ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ

Оксана Вільчинська¹, Оксана Марець², Василь Гринькевич³

^{1,2}Львівський національний університет імені Івана Франка,
79008, м. Львів, просп. Свободи, 18

¹e-mail: Oksana.vilchska@lnu.edu.ua; ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4544-4751>

²e-mail: oksana.marets@lnu.edu.ua; ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4044-7443>

³Львівський інститут ПрАТ «ВНЗ «МАУП»,
79059, м. Львів, вул. Мазени, 29

³e-mail: wgrynkevych@gmail.com; ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6247-2850>

Анотація. Дослідження присвячене проблемі розвитку банківського сектора України, забезпечення його конкурентних позицій в умовах зростаючих вимог споживачів здійснювати транзакції з використанням ефективніших і безпечніших інструментів. Метою статті є перевірити гіпотезу про вплив обсягів безготівкових розрахунків на фінансові показники українських банків з урахуванням їхніх розмірів. У дослідженні використано методи описової статистики, візуалізації даних, перевірки гіпотез, модернованого кореляційно-регресійного аналізу. Перевірка гіпотези здійснена на основі емпіричних даних про фінансові показники та інші характеристики 65 банків України. Результати дослідження виявили статистично істотний зв'язок між досліджуваними змінними, тобто, інвестування у розвиток послуг новітніх електронних платежів може істотно покращити фінансові показники банківської установи. Сформульовано висновок, що використання безготівкових операцій позитивно впливає на розвиток банківського сектору та національної економіки, оскільки це забезпечує конкурентоспроможність, сприяє розширенню клієнтської бази та ефективного розвитку.

Практичне значення результатів полягає у пропозиції для банків використовувати найновіші технології здійснення безготівкових розрахунків задля забезпечення зростання фінансових результатів.

Ключові слова: безготівкові операції, банківська сфера, кореляційно-регресійний аналіз, електронні платежі.

Постановка проблеми. Зростання кількості безготівкових розрахунків на ринку фінансових послуг сприяє збільшенню фінансових результатів банків, проте цей вплив може бути нерівномірним залежно від розміру банку. Невеликі банки можуть зазнавати більшого тиску інноваційних технологій та змін у споживчій поведінці, оскільки мають менші ресурси та можливості для адаптації.

Тенденція зростання безготівкових розрахунків потребує подальшого розгляду, оскільки має важливі наслідки для економічної стійкості та конкурентоспроможності банківської системи. Виявлення та мінімізація можливих ризиків може включати розробку стратегій підтримки невеликих банків у впровадженні електронних платіжних систем, створення спеціальних програм або ініціатив для збільшення їх конкурентоспроможності на ринку, а також розробку ефективних регуляторних механізмів для забезпечення рівних умов гри для всіх учасників банківського сектору. Тому важливо змоделювати як саме фінансові результати можуть залежати від кількості безготівкових розрахунків та який вплив спричиняє розмір банківської установи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвиток сучасних технологій змінює фінансову екосистему та майбутнє банків. Нові гравці, що спеціалізуються на фінансових технологіях, а також технологічні компанії пропонують фінансові послуги, які традиційно надавали банки, тому банківські установи змушені конкурувати, щоб залучити якомога більше клієнтів, чому сприятиме лояльність при впровадженні та використанні безготівкових розрахунків. Такий конкурентний ландшафт має глибокий вплив на операційні аспекти банківської діяльності, впливаючи на те, як кредити та дебети «рухаються» через банківську систему. На цих аспектах розвитку безготівкових розрахунків у своїй роботі акцентує увагу Н.Пантелєєва [5]. Питанням прогнозування курсів криптовалют присвячені праці Ю. Клебан та Т. Стасюк [4], І. Василевська зосереджує увагу на інструментах удосконалення банківських продуктів [7]. Дослідники вивчають різні напрями впровадження інноваційних банківських продуктів, проте сегмент безготівкових розрахунків потребує аналізу чинників, що мають найвагомий вплив у банківському секторі.

Постановка завдання. *Метою статті є перевірити гіпотезу* про вплив інноваційних безготівкових розрахунків на фінансові показники банківських установ, а також статистично оцінити істотність впливу розмірів банку на взаємозв'язок між фінансовими результатами та обсягом електронних платежів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток технологій сприяє активній цифровізації банківської системи, що підсилюється цифровою грамотністю клієнтів банків. Серед клієнтів, які дедалі краще та більше володіють цифровими технологіями – особи, народжені у 1981–1996 рр., яких за теорією поколінь називають міленіалами, та особи, народжені після 1996 року, яких, за тією ж теорією поколінь називають постміленіалами. Саме ці категорії клієнтів вимагають більшої зручності та кращого обслуговування через мобільні або планшетні платформи. Крім того, пандемія COVID-19 призвела до прискорення впровадження цифрових технологій у всіх сферах, включаючи фінансові послуги [11].

Для збереження конкурентних позицій на ринку, залучення клієнтів і зменшення витрат, великі світові банки визначили цифрову трансформацію як пріоритет бізнесу на найближчі роки. Тому вкрай важливим є питання вивчення поточного впливу інноваційних форм безготівкових розрахунків на конкурентоспроможність банків, а також факторів, які сприяють такій трансформації.

Діяльність банків в сфері цифровізації спрямована на підвищення їхньої конкурентоспроможності, насамперед, прибутковості. Крім того великі банки потенційно можуть отримувати більше вигоди і збільшення віддачі від масштабу банківської послуги. Таким чином, цифровізація може сприяти більш концентрованій банківській системі з більшими банками, які завоюють частку ринку, тоді як менші, менш прибуткові банки та місцеві банки з обмеженою клієнтською базою можуть зрештою піти з ринку [5].

Одним із позитивних наслідків цифровізації банків є покращення фінансової доступності. Зокрема, впровадження цифрових інноваційних технологій сприяє покращенню позицій України за такими показниками фінансової інклюзії як: наявність рахунку у фінансових установах (можливість відкриття рахунку без відвідування відділення), наявність дебетової / кредитної карти, рівень позик у фінансових установах чи з використанням кредитної картки, сплата комунальних платежів з використанням рахунку у фінансовій установі, використання мобільного телефону чи Інтернету для доступу до рахунку фінансової установи тощо [2, 3].

Якщо ж зважати на рівень цифрової грамотності населення в Україні, то особливу увагу важливо звертати саме на сегмент клієнтів, які мають низький рівень цифрової грамотності, позаяк вони можуть опинитись в ситуації, де їм буде ще важче отримати доступ до банківських послуг, як негативний наслідок – потенційна втрата клієнтів. Ще одним негативним наслідком впровадження інноваційних цифрових технологій може стати втрата роботи банківських працівників через автоматизацію процесів.

Переваги безготівкових розрахунків стають все очевиднішими як для клієнтів банків, так і для самих банків. Для клієнтів банків це зручність оплати за товари, послуги, виконані роботи, надійність проведення платежів, практичність тощо, для банків та банківських установ – сприяння підвищенню конкурентоспроможності та престижу, оптимізація витрат, що пов'язані з оборотом готівкових грошей [4].

Боротьба за споживача стає однією з головних причин, які перетворюють конкуренцією у банківському секторі на домінуючий чинник його розвитку, призводить до розширення асортименту послуг та витіснення з ринку неякісних чи технічно застарілих інструментів. Щоб успішно функціонувати у конкурентному середовищі, протидіяти банкам-конкурентам і конкуруючим небанківським фінансовим організаціям, залучати до користування своїми послугами клієнтів і бути при цьому прибутковою, надійною та стійкою фінансовою установою, кожний банк має формувати високий рівень репутації через запровадження нових банківських продуктів і послуг. З огляду на темпи розвитку технологій та штучного інтелекту, найперспективнішим напрямом є нові форми безготівкових розрахунків.

Одним із напрямів розширення та активізації безготівкових розрахунків може стати оптимізація інфраструктури для використання розрахункових карт, мобільних гаманців, оплати через інтернет. Індикатори, що характеризують стан платіжної інфраструктури на 1 квітня 2023 року, подано на рис. 1.

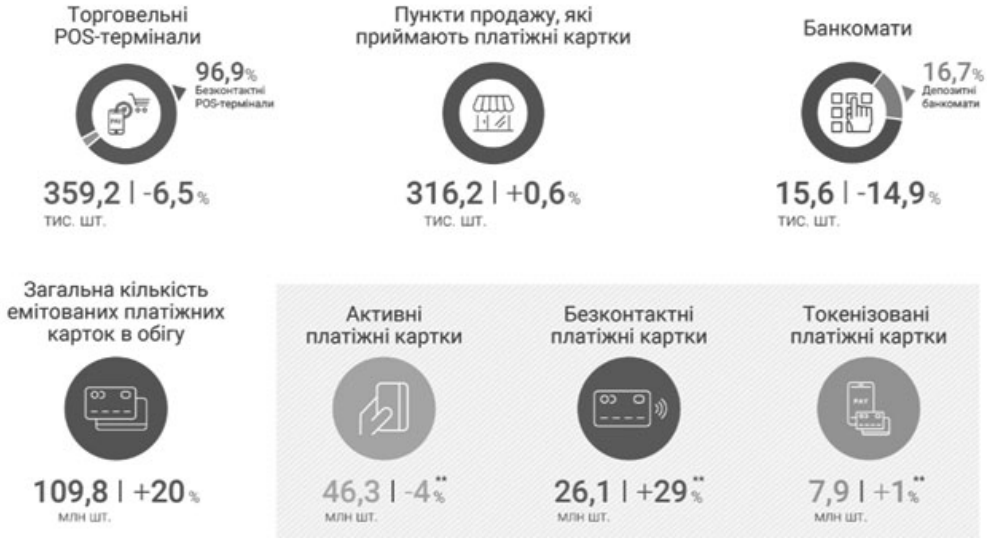


Рис. 1. Платіжна інфраструктура України станом на 01.03.2023 р.

Джерело: побудовано за [9].

*динаміка з 01.02.2022 р., **порівняно з січнем 2022р.

Упродовж 2018–2023 рр. спостерігається тенденція зростання кількості торговельних POS-терміналів в Україні в середньому на 16,4% щороку (рис. 2), проте темпи їх приросту зменшувались.

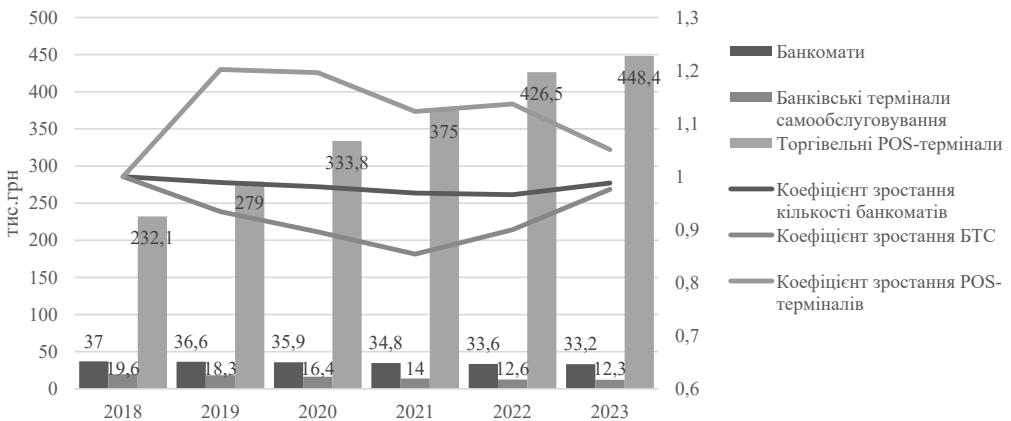


Рис. 2. Динаміка основних показників платіжної інфраструктури України у 2018–2023 рр., тис. грн

Джерело: побудовано за [9].

Кількість банкоматів і банківських терміналів самообслуговування (БТС) упродовж досліджуваного періоду зменшувалася. Така тенденція може свідчити про поступову відмову від готівкового способу розрахунків і адаптацію споживачів до безготівкових розрахунків.

Результати дослідження регіональних особливостей забезпечення населення терміналами у довоєнний період показали, що найменшою кількістю таких пристроїв у розрахунку на один мільйон мешканців оснащені Луганська, Донецька та Закарпатська області. З початком повномасштабної військової агресії розподіл регіонів за цим індикатором швидко змінюється і є нерівномірним.

Сучасний стан банківської системи України і прогнози розвитку на найближчу перспективу вказують на те, що дотримання принципів інноваційної політики є головним чинником успіху будь-якого банку [8]. На фінансового ринку швидко скорочується життєвий цикл банківської послуги, загострюється конкуренція, підвищуються вимоги споживача до банківських послуг та способів їх надання. Щоб вижити в таких умовах, комерційні банки змушені постійно осучаснювати свої послуги, шукати нові сфери діяльності, удосконалювати бізнес-процеси [11].

Однією з новацій, що допомагає залучити клієнтів до безготівкових розрахунків, є система cashback, яка, незважаючи на простоту своїх процесів, забезпечує вагомий маркетинговий результат [7]. Принцип дії цієї системи полягає в тому, що коли покупець придбав товар за допомогою картки, магазин платить комісію банку, а банк повертає частину цієї суми у вигляді відсотків покупцю. Наразі в Україні cashback сплачують Альфа-Банк, Monobank, OTP Bank та інші банки.

Важливим інноваційним етапом для розвитку безготівкових розрахунків стало запровадження з 1 листопада 2017 року системи Google Pay, а 17 травня 2018 року – Apple Pay. За допомогою цих систем клієнти можуть «прив'язувати» банківські рахунки у системі та розраховуватись за допомогою смартфона з вбудованою системою NFC чи smart-годинника з такою ж системою.

Незважаючи на продовження повномасштабної війни. з 1 квітня 2023 року в Україні запрацювало нове покоління системи електронних платежів (СЕР-4) на базі міжнародного стандарту ISO20022. Відтепер СЕР працює 24/7, що передбачає цілодобове виконання міжбанківських платіжних операцій без призупинення роботи системи та миттєвий перехід від поточного до наступного календарного дня [9].

Платіжні системи в економічних операціях досягають значного прогресу з розвитком передових технологій. Саме завдяки застосуванню досягнень технологічного прогресу у банківській платіжній системі вдається змінювати роль готівки на ефективнішу та дієвішу форму – безготівкові платежі. Їх ефективність підтверджується збільшенням кількості компаній, торгових центрів в Україні, які здійснюють платіжні операції за допомогою системи безготівкових платежів.

Одним із найвпливовіших факторів у впровадженні інновацій електронних платежів є розмір банку. Великі банки, звичайно, мають більше активів, ніж малі та середні банки. Будь-які інвестиції великих банків матимуть незначний вплив на зменшення або переміщення їхніх активів, що мало б сприяти тому, що великі банки можуть швидше і

безболісніше інвестувати у впровадження нових технологій для залучення необхідного сервісного продукту порівняно з банками середнього розміру та малими.

Залежно від концепції розвитку банку з урахуванням його спеціалізації та на основі аналізу сильних і слабких сторін розробляється довгостроковий план розвитку банку, орієнтований на досягнення основного стратегічного завдання або їх комплексу на довгостроковий період. З економічної точки зору це завдання (або комплекс завдань) можуть бути виражені у таких параметрах – зростання активів, досягнення бажаного рівня рентабельності капіталу, чистого прибутку, зростання питомої ваги на ринку банківських послуг, досягнення лідерської позиції на фінансовому ринку тощо.

Отже, запровадження електронних платежів є однією з конкурентних стратегій банківської галузі. Електронний платіж змінює парадигму транзакцій, підвищуючи ефективність і додаткову вартість продуктів і послуг. Успішність запровадження електронних платежів можна пов'язати зі зростанням фінансових показників банків. Одним із чинників, що може впливати на впровадження електронних платежів є розмір банку.

Сформуємо відповідні дослідницькі гіпотези:

H10: електронні платежі не мають істотного впливу на фінансові показники діяльності банків.

H11: електронні платежі мають значний позитивний вплив на фінансові показники діяльності банків.

H20: розмір банку не посилює вплив електронних платежів на фінансові результати діяльності банків.

H21: розмір банку посилює вплив електронних платежів на фінансові результати діяльності банків.

Для прийняття чи спростування нульової гіпотези використано метод модернованого кореляційно-регресійного аналізу. Генеральна сукупність – банки у банківській системі України. Вибіркова сукупність – банки, відібрані за допомогою методу цільової вибірки. Критеріями відбору банків до цієї вибірки є наявність у його річному звіті інформації про кількість дебетових і кредитних карток. За цим критерієм до вибірки увійшли 65 банків України.

Відповідно до сформульованих вище гіпотез у регресійну модель для її перевірки включені змінні, що характеризують фінансові результати, електронні платежі та розмір банку. Залежними змінними є фінансові результати банків. У цьому дослідженні показником, який використовується для вимірювання фінансової ефективності, є загальний обсяг продажів-інвестицій/інвестицій. Як незалежні змінні використано електронні платежі та розмір банку. Електронний платіж – це платіжна послуга з використанням електронних інформаційно-комунікаційних технологій. Ознака розміру банку (великий або малий банк) визначається за обсягом загальних активів банку на кінець року. Індикатором, який використано для вимірювання розміру банку, є натуральний логарифм (\ln). Результати регресійного аналізу впливу електронних платежів на фінансові показники подано в таблицях 1–2.

Таблиця 1

**Результати регресійного аналізу впливу електронних платежів
на фінансові показники банків України**
Model Summaryb

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.854 ^a	.730	.710	.21340	1.585

a. Predictors: (Constant), розмір банку, електронні платежі.

b. Dependent Variable: фінансові показники

Coefficients a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	-6.517	.897		-7.27	.000
Електр_плат	.155	.048	.323	3.22	.003
Розмір банку	.167	.021	.795	7.94	.000

a. Dependent Variable: фінансові показники

Джерело: складено та розраховано з використанням [6; 8; 9; 12].

Значення параметра регресії між електронними платежами та фінансовими показниками банків становить 0,155 з рівнем значущості 0,003, що вказує на наявність позитивного зв'язку між досліджуваними змінними. Таким чином, приймається гіпотеза про те, що «електронна оплата має значний позитивний вплив на фінансові показники». Це означає, що інновації у вигляді впровадження електронних платежів позитивно впливають на фінансову діяльність банків.

Регресійна модель для характеристики виявленого впливу має вигляд:

$$\text{Фінансові показники} = 0,155 * \text{електронні_платежі} + 0,167 * \text{розмір банку} - 6,517$$

Отже, можемо стверджувати, що інновації банків у формі електронних платежів забезпечують їм конкурентні переваги у фінансових результатах. На це вказують значення коефіцієнта детермінації 0,73, який з ймовірністю 95% є істотним. Збільшення кількості транзакцій, здійснених за допомогою електронних платежів, таких як дебетові та кредитні картки, забезпечують збільшення комісійних надходжень в банку.

Банки можуть брати комісію з певним відсотковим діапазоном від загальної кількості транзакцій, проведених їхніми клієнтами через сервіси електронних платежів. Крім того, за користування кредитними картками можна отримати процентні доходи, які банки можуть отримувати, нараховуючи відсотки клієнтам, які не сплачують у повній мірі заборгованість по кредитній картці.

Таблиця 2

Результати регресійного аналізу впливу електронних платежів на фінансові показники банків України після модернованого розміру банку

Model Summaryb

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.856a	.733	.713	.21224	1.604

a. Predictors: (Constant), ефект розміру банку, електронні платежі.

b. Dependent Variable: фінансові показники

Coefficientsa

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	-1.178	.581		-2.027	.053
Електр плат	-.279	.072	.579	-3.878	.001
Розмір банку	.014	.020	1.196	8.012	.000

a. Dependent Variable: фінансові показники

Джерело: складено та розраховано з використанням [6; 8; 9; 12].

Значення лінійного коефіцієнта кореляції між електронними платежами та фінансовими показниками пом'якшується ефектом розміру банку 0,14 на рівні істотності 0,00. Це значення вказує на те, що існує статистично істотний вплив між досліджуваними змінними. Значення коефіцієнта детермінації пояснює вплив досліджуваних змінних: зростання з 0,730 до 0,733 означає, що змінна розміру банку може посилити вплив електронних платежів на фінансові результати. Таким чином, приймається гіпотеза про те, що «розмір банку може посилити вплив електронних платежів на фінансові результати».

Виходячи з результатів статистичного аналізу впливу ефекту розміру банку, можна стверджувати, що банківська установа може покращити свої фінансові показники, інвестуючи у форму послуг електронних платежів, при чому чим більший розмір банку, тим більша ймовірність того, що він зможе ефективно інвестувати в електронні платежі. Великі банки мають більше інвестиційних та інших ресурсів, що дає змогу використовувати більше послуг електронних платежів порівняно з меншими банками, що сприяє зростанню фінансових показників банків. Однією з відмінностей у прибутковості між великими та малими банками є технології. Це пов'язано з різними можливостями великих і малих банків впроваджувати інноваційні технології.

Висновки та перспективи подальших досліджень. В умовах продовження повномасштабної війни в Україні, більшість операцій з платіжними картками є безготівковими. Ці процеси супроводжуються оптимізацією платіжної інфраструктури для використання розрахункових карт, мобільних гаманців, оплати через інтернет.

Результати дослідження сучасних тенденцій в операціях з платіжними картками банків виявили, що інновації у вигляді впровадження електронних платежів позитивно впливають на фінансову діяльність банків, а відповідно – їхні конкурентні позиції. Така залежність посилюється додатковим чинником розміру банку. Тому для забезпечення конкурентоспроможності, розширення клієнтської бази та ефективного розвитку, банківським установам важливо впроваджувати нові інноваційні форми

безготівкових розрахунків. Перехід до масових безготівкових розрахунків дасть змогу істотно зменшити витрати на підтримку готівкового обігу та стане додатковим джерелом залучення коштів населення у банківський сектор і національну економіку України.

Список використаних джерел

1. Ferro C. Enhancing EMV Technologies to Supporting Emerging Payments: Annual Report 2023. URL: <https://www.emvco.com>.
2. Center for Financial Inclusion: independent think tank. URL: <http://www.centerforfinancialinclusion.org>.
3. World Bank. Financial Inclusion. URL: www.worldbank.org.
4. Kleban Y., Stasiuk T. Crypto Currency Price Forecast: Neural Network Perspectives (In Press). *Visnyk of the National Bank of Ukraine*. 2022. P. 254. URL: <https://doi.org/10.26531/vnbu2022.254.03>.
5. Pantieliieva N., Khutorna M., Lytvynenko O., Potapenko L. FinTech, RegTech and traditional financial intermediation: Trends and threats for financial stability. *Data-Centric Business and Applications: Evolvments in Business Information Processing and Management*, 2020. Cham, Springer International Publishing: 1–21.
6. Statista: Global data and business intelligence platform. URL: <https://www.statista.com>
7. Василювська І. В. Сучасні проблеми банківських послуг АТ КБ «Приватбанк». *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2018. № 2. С. 27–29.
8. Кількість банків в Україні. Український сайт про фінанси та інвестиції. URL: <https://index.minfin.com.ua/banks/stat/count/>.
9. Національний банк України Офіційний веб-сайт. URL: <https://bank.gov.ua>.
10. Панченко О. В. Аналіз та умови забезпечення ефективності діяльності банків в Україні. *Ефективна економіка*. 2019. № 10. URL : http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/10_2019/51.pdf.
11. Пасічник І. В., Лозовий С. В., В'язовий С. М. Новітні форми безготівкових розрахунків у контексті підвищення конкурентоспроможності банків. *Гроші, фінанси і кредит*. 2019. Вип. 37. С. 637–642.
12. Економічна аналітика в бізнесі : навч. посібник / [О. С. Гринькевич, С. О. Матковський, А. В. Сидорова та ін.] ; за ред. О. С. Гринькевич, С. О. Матковського, А. В. Сидорової, Н. С. Струк. Львів : ЛНУ ім. Івана Франка, 2022. 480 с.

References

1. Ferro, C. (2023). *Enhancing EMV Technologies to Supporting Emerging Payments: Annual Report 2023*: URL: <https://www.emvco.com>.
2. Center for Financial Inclusion (2024). *Independent Think tank*. URL: <http://www.centerforfinancialinclusion.org>.
3. World Bank (2024). *Financial Inclusion*. URL: www.worldbank.org.
4. Kleban, Y., Stasiuk, T. (2022). Crypto Currency Price Forecast: Neural Network Perspectives (In Press). *Visnyk of the National Bank of Ukraine*, 254. URL:<https://doi.org/10.26531/vnbu2022.254.03>
5. Pantieliieva, N., Khutorna, M., Lytvynenko, O., Potapenko, L. (2020). FinTech, RegTech and traditional financial intermediation: Trends and threats for financial stability. *Data-Centric Business and Applications: Evolvments in Business Information Processing and Management*. Cham, Springer International Publishing, 1–21.

6. Statista: Global data and business intelligence platform. 2024. URL: <https://www.statista.com>.
7. Vasylevska, I. V. (2018) Suchasni problemy bankivskykh posluh AT KB «Pryvatbank» [Modern problems of banking services of JSC CB «Pryvatbank»]. *Bulletin of the Lviv Polytechnic National University*, 2, 27–29. [in Ukrainian].
8. Ukrainian portal on finances and investments (2024). *Number of banks in Ukraine*. URL: <https://index.minfin.com.ua/banks/stat/count>. [in Ukrainian].
9. Official National Bank of Ukraine website. URL: <https://bank.gov.ua>. [in Ukrainian].
10. Panchenko, O. (2019) Analiz ta umovy zabezpechennya efektyvnosti diyal'nosti bankiv v Ukraini. [Analysis and conditions for ensuring the effectiveness of banks in Ukraine]. *Efficient economy*, 10. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/10_2019/51.pdf. [in Ukrainian].
11. Pasichnyk, I., Lozoviy, S., Vyazovy, S. (2019) Novitni formy bez-hotivkovykh rozrakhunkiv u konteksti pidvyshchennya konkurentospromozhnosti bankiv. [The modern forms of non-cash payments in the context of increasing the competitiveness of banks]. *Money, finance, and credit*, 37, 637–642 [in Ukrainian].
12. Hrynkevych, O., Matkovskiy, S., Sydorova, A., & others. (Eds.). (2022). *Economic Analysis in Business: A textbook*. Lviv: Ivan Franko National University of Lviv.

STATISTICAL ASSESSMENT OF THE IMPACT OF NON-CASH TRANSACTIONS ON THE FINANCIAL PERFORMANCE INDICATORS OF BANKS IN UKRAINE

Oksana Vilchynska¹, Oksana Marets², Vasyl Hrynkevych³

^{1,2} Lviv Ivan Franko National University,
18 Svoboda Ave., Lviv, 79008

¹e-mail: Oksana.vilchska@lnu.edu.ua; ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4544-4751>

²e-mail: oksana.marets@lnu.edu.ua; ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4044-7443>

³Lviv Institute of PJSC «Interregional Academy of Personnel Management»,
29 Mazepy Str., Lviv, 79059

e-mail: wgrynkevych@gmail.com; ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6247-2850>

Abstract. This research addresses the issue of the development of the banking sector in Ukraine and ensuring its competitive position amidst growing consumer demands to conduct transactions using more efficient and secure instruments.

The study aims to test the hypothesis regarding the impact of non-cash transaction volumes on the financial performance of Ukrainian banks, taking into account their sizes. The authors employ methods of descriptive statistics, data visualization, hypothesis testing, and moderated correlation regression analysis. The hypothesis testing is based on empirical data concerning the financial indicators and other characteristics of 65 banks in Ukraine. Results of the study revealed a statistically significant relationship between the variables under investigation, indicating that investing in the development of modern electronic payment services can significantly enhance the financial performance of banking institutions. It is concluded that the use of non-cash transactions positively impacts the development of the banking sector and the national economy, as it ensures competitiveness, facilitates the expansion of the client base, and promotes efficient development. The practical significance of the results lies in the recommendation for banks to utilize the latest technologies for non-cash transactions to ensure growth in financial performance.

Keywords: non-cash transactions, banking sector, correlation-regression analysis, electronic payments.

Стаття надійшла до редакції 15.03.2024

Прийнята до друку 25.04.2024

УДК 330.4 +338.2
JEL J5

ФАКТОРНИЙ АНАЛІЗ ДОХОДІВ ДОМОГОСПОДАРСТВ УКРАЇНИ З ВИКОРИСТАННЯМ МІКРОДАНИХ

Оксана Марець¹, Руслан Ролько²

¹Львівський національний університет імені Івана Франка
79008, м. Львів, просп. Свободи, 18,

¹e-mail: oksana.marets@lnu.edu.ua; ORCID: 0000-0002-4044-7443

²Інститут інформаційних технологій «ІНТЕЛЛІАС»,
79032, м. Львів, вул. Шафарика, 16,

²e-mail: ruslan.rolko@lnu.edu.ua; ORCID: <https://orcid.org/0009-0003-7069-575X>

Анотація. Метою статті є визначення закономірностей структури і взаємозв'язку у доходах домогосподарств України на основі мікроданих. У дослідженні здійснено аналіз структури і структурних зрушень у доходах населення, статистичну оцінку взаємозв'язку соціально-демографічних характеристик домогосподарств України та середнього рівня їх грошових доходів. Методи кореляційно-регресійного і факторного аналізу використані для оцінки впливу соціально-демографічних та економічних факторів на доходи домогосподарств, а також взаємозв'язку фонду оплати праці і доходів державного бюджету. Результати дослідження показали, що у довоєнний період найпоширенішими були домогосподарства без дітей (62.2%) з тенденцією до збільшення двоосібних та трьохосібних домогосподарств. У структурі сукупних ресурсів домогосподарств збільшилася частка грошових доходів. За останні роки довоєнного періоду змінилися диспропорції у розподілі доходів домогосподарств, про що свідчить коефіцієнт Джинні, але децильний коефіцієнт вказує на зростання розриву між найбагатшими та найбіднішими на 10%. Жителі великих міст мають на 22,6% вищі доходи, ніж мешканці інших типів поселень. Найвищий дохід від зайнятості спостерігається у молоді віком 18-35 років, причому в міру дорослішання з кожною наступною віковою групою дохід зменшується на 11,6%. Особи з вищою освітою заробляють на 42,9% більше, ніж ті, хто має лише середню освіту. Статус у зайнятості теж є важливим чинником варіації доходів: роботодавці заробляють на 21,3% більше, ніж наймані працівники.

Ключові слова: мікродані, домогосподарства, доходи, оподаткування, факторний аналіз, факторний аналіз, статистичні методи.

Постановки проблеми. У сучасних умовах існує безліч можливостей для збору даних як на макрорівні і мезорівнях (національний, регіональний, галузевий), так і мікрорівні (окремі фірми, домогосподарства, фізичні особи) – мікроданих. Моделювання та оцінка факторів впливу на основі мікроданих дає змогу краще передбачати поведінку учасників ринкової економіки в результаті впливу на них як зовнішніх об'єктивних

(податки, підвищення цін та інші), так і суб'єктивних факторів (рівень освіти, кількість дітей тощо), і, за наявності достатньої кількості вибірових спостережень, екстраполювати результати на об'єкт дослідження. Відповідно, необхідно дослідити та розрахувати основні оціночні показники різноманітних факторів впливу на доходи домогосподарств на основі мікроданих, структуру доходів і витрат домогосподарств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми формування та розподілу доходів домогосподарств в Україні, чинники їхньої асиметрії досліджують у своїх працях Лібанова Е. М. [2], Саріогло В. Г. [7], Шишкін В. С. [10]., Перит І.О. [9], Сизан О. З. [4], Луняк І. В [3], інші вчені.

Лібанова Е. М. у [2] розглядає методичні аспекти вимірювання рівня життя населення, зокрема доходів та споживання домогосподарств, аналізує причини нерівності, розробляє методи для коректного порівняння різних домогосподарств. Саріогло В. Г. у [7] зосереджується на розробці та застосуванні методів, які дозволяють ефективно використовувати мікродані – індивідуальні дані про домогосподарства, для аналізу та прогнозування соціально-економічних процесів.

Перит І. О. у [9] оцінює основні фактори впливу економічного середовища на рівень та динаміку доходів домогосподарств. Шишкін В. С. у [10] аналізує зміни у структурі доходів населення та досліджує, як домогосподарства сприймають свої доходи і загальний матеріальний добробут, а також їхню фінансову стабільність та здатність накопичувати кошти.

Суперечливий характер у визначенні і наборі основних показників і факторів впливу на доходи домогосподарств в Україні визначає актуальність додаткових досліджень на визначену тему.

Формулювання цілей статті. Метою статті є визначення закономірностей структури і взаємозв'язку у доходах домогосподарств України на основі мікроданих. Завданнями дослідження є аналіз структури і структурних зрушень у доходах населення, статистична оцінка взаємозв'язку соціально-демографічних характеристик домогосподарств України та середнього рівня їх грошових доходів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Факторний аналіз доходів населення традиційно здійснюється з використанням даних обстежень домогосподарств, які щорічно проводять органи Державної служби статистики України на вибірковій основі [9; 10]. Мікродані державного вибіркового обстеження домогосподарств – це джерело даних, яке дає змогу досліджувати різноманітні соціально-економічні питання, зокрема: створення мікроімітаційних моделей для аналізу процесів соціальної підтримки населення, доступності комунальних послуг, податкового навантаження на доходи домогосподарств, параметрів пенсійної системи, прогнозування попиту і пропозиції робочої сили.

У зв'язку з повномасштабним вторгненням росії в Україну вибіркові обстеження домогосподарств тимчасово не проводяться, тому у даному дослідженні використано матеріали вибірових обстежень домогосподарств, у тому числі мікродані, за період 2015–2021 рр.

Середній розмір домогосподарств в Україні у 2015–2021 роках суттєво не змінився – спостерігається незначне зменшення показника: 2015 рік – 2.59 осіб, 2021

рік – 2.58 осіб, середній розмір домогосподарства у розрахунку на умовних дорослих: 2015 рік – 2.11 осіб, 2021 рік – 2.10 осіб. Водночас змінилась структура домогосподарств за кількістю осіб (рис. 1).

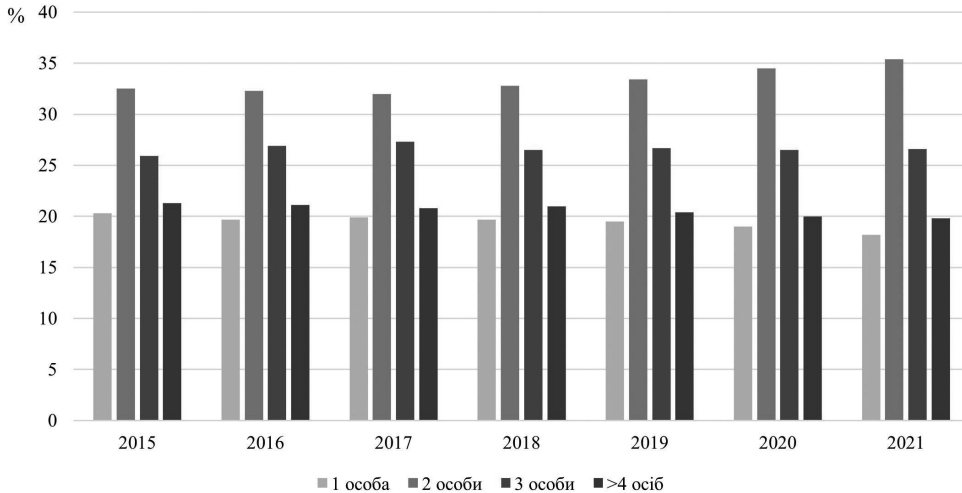


Рис. 1. Розподіл домогосподарств за кількістю осіб в Україні у 2015–2021 рр., %

Джерело: побудовано авторами за [10]

Упродовж 2015–2021 рр. збільшилась частка домогосподарств з двох осіб (з 32.5% у 2015 році до 35.4% у 2021 році) та трьох осіб (з 25.9% у 2015 році до 26.6% у 2021 році). Можемо початково припустити, що таке збільшення відбулося через зростання кількості сімей без дітей (двоє осіб) та сімей з однією дитиною (троє осіб). Водночас, що природно, зменшилась частка домогосподарств у складі однієї особи (з 20.3% у 2015 році до 18.2% у 2021 році) та у складі більше чотирьох осіб (з 21.3% у 2015 році до 19.8% у 2021 році). Такі структурні зрушення можемо попередньо пояснити тим, що одноосібні домогосподарства об'єднувались у двоосібні або трьохосібні, що стало причиною зменшення частки домогосподарств з чотирьох осіб і більше – наприклад, через розлучення у сім'ях або через дорослішання дітей і відокремлення їх у нові домогосподарства.

У розподілі домогосподарств України станом на 2021 рік основну категорію склали домогосподарства без дітей – 62.2% (з яких 18.2% – одноосібні), на родини з однією дитиною до 18 років припадало у загальній структурі 30.0%, з двома дітьми – 7.1%, з трьома дітьми – 0.7%. У динаміці спостерігаємо збільшення кількості двоосібних і трьохосібних домогосподарств (сімей з однією дитиною).

У структурі доходів домогосподарств упродовж 2015–2021 рр. зростала частка заробітної плати з одночасним зменшенням питомої ваги трансферів. Частка доходів від самозайнятості суттєво не змінювалася і становила 8.0%–9.0% (рис. 2).

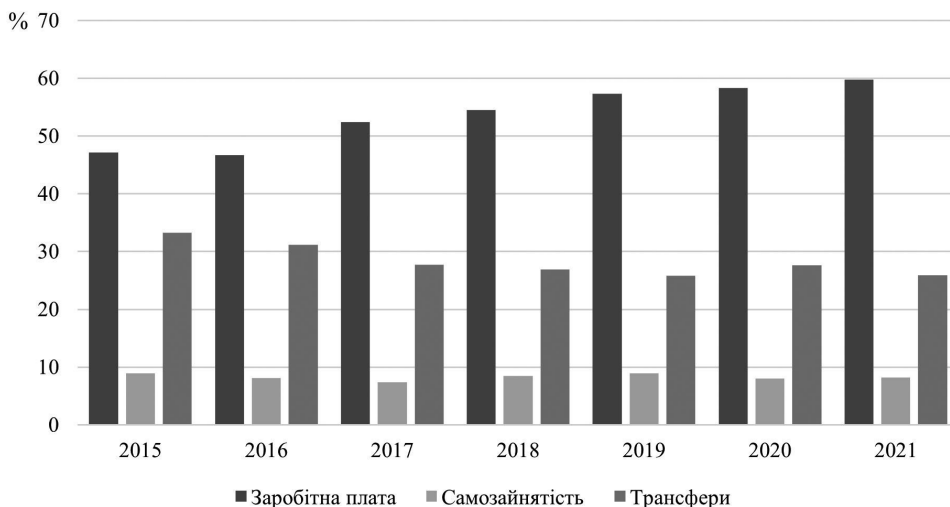


Рис. 2. Динаміка складових грошових доходів домогосподарств в Україні у 2015–2021 рр., %

Джерело: систематизовано автором на основі [10]

У динаміці середнього рівня доходів домогосподарств України у довоєнний період спостерігалось поступове зростання, основним фактором якого є приріст частки заробітної плати (з середньорічним темпом зростання – 19.6% та середніми структурними зрушенням – 2.1%). Як фактор зміни середнього доходу, середній приріст заробітної плати у прирості доходу на 18.8% становить 12.3%.

На позитивні зрушення у розподілі доходів населення України у довоєнний період вказує коефіцієнт Джинні, значення якого у 2020–2021 рр. становили 0.247 і 0.244 відповідно. Це означає, що у 2021 році 50% всіх доходів отримувало 24.4% найбагатшого населення, а решту 50% доходів отримували 75.6% біднішого населення країни.

За розглянутими характеристиками домогосподарств можемо зробити висновок про зростання кількості двоосібних та трьохосібних домогосподарств з паралельним зростанням сукупних ресурсів домогосподарств (середньорічний темп приросту – 15.7%) та сукупних витрат (середньорічний темп приросту – 12.4%) [6].

Доходи домогосподарств є не лише індикатором економічного стану країни, але й чинником розвитку її фінансового потенціалу, зокрема, в частині наповнення державного бюджету. Для оцінки взаємозв'язку показників заробітної плати як базової складової доходів домогосподарств та доходів державного бюджету використано статистичні дані Державної служби статистики. На їх основі здійснено кореляційно-регресійний аналіз показників та тестування моделей на автокореляцію, гетероскедистичність та мультиколінеарність [7, 8].

За результатами статистичного аналізу взаємозв'язку фонду оплати праці та доходів державного бюджету з податку з доходів фізичних осіб (ПДФО) отримано таку кореляційно-регресійну модель: $y = 1,229 + 0,029x$ (Рис. 3(а)). Це означає, що при

зміні фонду оплати праці на 1 млрд грн сума доходів держбюджету з ПДФО зростає на 0,0291 млрд грн (29,1 млн грн). У цій моделі варіація значень фонду оплати праці пояснює 89.24% варіації доходів державного бюджету. Діагностичні графіки на Рис. 3(б) показують, що умови використання методу лінійної регресії дотримані.

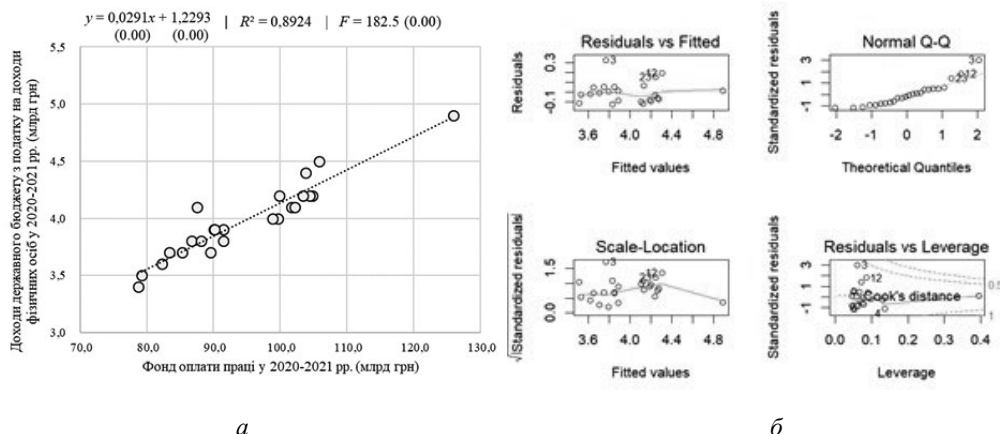


Рис. 3. Парна кореляційно-регресійна модель на основі доходів державного бюджету з ПДФО (y) та фонду оплати праці (x) в Україні у 2020–2021 рр.

Джерело: розроблено авторами

Здійснимо факторний аналіз соціально-демографічних та інших характеристик членів домогосподарств на середній дохід від зайнятості (Рис. 4) за допомогою методу підстановок. Попередньо дані анонімного опитування були верифіковані та очищені від «пустих» відповідей.

Аналіз даних Рис. 4 дає змогу кількісно оцінити вплив соціально-демографічних та інших характеристик домогосподарств на середній рівень їхніх грошових доходів:

- за типом населеного пункту – найбільше доходів від зайнятості в середньому отримують жителі великих міст, зміна типу населеного пункту на «більш населений» підвищує доходи домогосподарств в середньому на 22.6%;
- за віком – дохід від зайнятості є найбільшим і одночасно зростає найвищими темпами у молодшого населення (18–35 років). Якщо брати до уваги тільки учасників домогосподарств у віці старше 18 років, то при дорослішанні доходи зменшуються в середньому на 11.6% при переході в кожну наступну групу;
- за статтю – чоловіки в середньому заробляють на 27.8% більше, ніж жінки, це в основному пов'язано з соціальними причинами та особливостями українського ринку праці;
- за рівнем освіти – помітною є тенденція, що характерна і для решти світу – особи з вищою освітою отримують на 42.9% вищий дохід, ніж люди з середньою освітою;

Тип населеного пункту	Середній грошовий дохід від зайнятості, грн.	Вплив фактору, грн.	Вплив фактору, %	Відсоткове відхилення, %
велике місто	100,644	26,194	26.0%	22.9%
мале місто	81,922	(1,889)	-2.3%	22.3%
сільська місцевість	66,978	(24,305)	-36.3%	-
Вік	Середній грошовий дохід від зайнятості, грн.	Вплив фактору, грн.	Вплив фактору, %	Відсоткове відхилення, %
до 18 років	13,973	(63,680)	-455.7%	-
18 - 35 років	88,065	28,936	32.9%	530.3%
36 - 55 років	86,423	26,883	31.1%	-1.9%
56 - 59 років	75,866	13,686	18.0%	-12.2%
60 років і старше	60,256	(5,825)	-9.7%	-20.6%
Стать	Середній грошовий дохід від зайнятості, грн.	Вплив фактору, грн.	Вплив фактору, %	Відсоткове відхилення, %
жінка	72,892	(20,255)	-27.8%	-21.7%
чоловік	93,147	20,255	21.7%	27.8%
Рівень освіти	Середній грошовий дохід від зайнятості, грн.	Вплив фактору, грн.	Вплив фактору, %	Відсоткове відхилення, %
Вища освіта	96,860	62,959	65.0%	42.9%
Середня освіта	67,801	19,371	28.6%	-30.0%
Без початкової освіти	-	-	0.0%	0.0%
Соціально-економічний статус	Середній грошовий дохід від зайнятості, грн.	Вплив фактору, грн.	Вплив фактору, %	Відсоткове відхилення, %
Працюючий за наймом	92,239	27,630	30.0%	-17.5%
Роботодавець	111,869	53,804	48.1%	189.7%
Пенсіонер	38,613	(43,871)	-113.6%	-10.9%
Інше	43,344	(37,563)	-86.7%	0.0%

Рис. 4. Однофакторний аналіз впливу характеристик учасників домогосподарств на доходи домогосподарств в Україні у 2021 році

Джерело: розроблено авторами

- за соціально-економічним статусом – як бачимо, найбільший рівень доходу є роботодавців (самозайнятих) – на 21.3% більше, ніж інша найближча група – працюючі за наймом (робітники), які отримують на 112.8% більші доходи, ніж «інші», ті ж у свою чергу отримують на 12.3% більші доходи, ніж найбідніша група – пенсіонери. Таким чином поступовий перехід від однієї групи до іншої в середньому змінює дохід на 48.8%.

Висновки та перспективи подальших досліджень. У розподілі домогосподарств України в довоєнний період домінували домогосподарства без дітей (62.2%) з тенденцією до збільшення двоосібних і трьохосібних домогосподарств. У структурі сукупних ресурсів домогосподарств основна частка припадала на заробітну плату (59.8%), частка трансфертів становила 25.9%, на доходи від підприємницької діяльності та samozайнятості припадало 8.2%. За останні роки довоєнного періоду стан розподілу доходів покращився, про що свідчить коефіцієнт Джинні (0.244 у 2021 році), але

децильний коефіцієнт вказує на зростання розриву між найбагатшими та найбіднішими на 10%. Факторний аналіз виявив значний вплив соціально-демографічних характеристик домогосподарств на їхні доходи. Жителі великих міст мають на 22,6% вищі доходи, ніж мешканці інших типів поселень. Найвищий дохід від зайнятості спостерігається у молоді віком 18–35 років, причому в міру дорослішання з кожною наступною віковою групою дохід зменшується на 11,6%. Чоловіки заробляють на 27,8% більше, ніж жінки, що пояснюється соціальними факторами. Особи з вищою освітою заробляють на 42,9% більше, ніж ті, хто має лише середню освіту. Статус у зайнятості теж є важливим чинником варіації доходів: роботодавці заробляють на 21,3% більше, ніж наймані працівники, а найнижчі доходи мають пенсіонери.

Список використаних джерел

1. Анонімні мікродані за основними показниками щодо доходів, витрат та умов життя домогосподарств за 2021 рік. *Офіційний сайт Державної служби статистики*. URL: https://ukrstat.gov.ua/operativ/micro_dani/domog_m.htm.
2. Лібанова Е. М. Бідність населення України: методологія, методика та практика аналізу : монографія. Умань: Видавництво «Сочінський М.М.», 2020. 456 с.
3. Луняк І. В. Заробітна плата як найважливіший фактор реалізації інвестиційно-інноваційної моделі розвитку. *Економічна наука. Інвестиції: практика та досвід*. 2015. № 21. С. 21–24.
4. Марець О. Р., Сисан О. З. Про підготовку даних до аналізу у соціально-економічних дослідженнях. *Вісник Львівського університету. Серія економічна*. 2021. Вип. 61. 11 с.
5. Маркевич А. Є. Економічний зміст та підходи до поняття «Заробітна плата» *Ефективна економіка* : електронне фахове видання. 2015. № 2. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3815>.
6. Машевська А. А. Організаційно-методичне забезпечення обліку і оподаткування оплати праці. *Ефективна економіка*. 2021. № 12. DOI: 10.32702/2307-2105-2021.12.205
7. Мікродані у соціально-економічних дослідженнях : монографія / В. Г. Саріогло ; Нац. академія наук України, Ін-т демографії та соц. досліджень ім. М. В. Птухи. Умань : Видавець «Сочінський М.М.», 2021. 296 с.
8. Офіційний сайт Державної служби статистики. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/>.
9. Перит І. О. Аналіз динаміки та факторів впливу на доходи домогосподарств від підприємницької діяльності в умовах сучасної економіки. *Сталий розвиток економіки*. 2020. С. 214–221. URL: <https://journals.indexcopernicus.com/api/file/viewByFileId/121346.pdf>.
10. Шишкін В. С. Зміни рівня та структури доходів домогосподарств в Україні під впливом повномасштабної війни. *Економіка та суспільство*. 2024. № 62. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-62-166>.

References

1. Anonimni mikrodata za osnovnymy pokaznykamy shchodo dokhodiv, vytrat ta umov zhyttya domohospodarstv za 2021 rik [Anonymous microdata on the main indicators of household income, expenditure and living conditions for 2021. Official website of the State Statistics Service of Ukraine]. URL: https://ukrstat.gov.ua/operativ/micro_dani/domog_m.htm.

2. Libanova, E. (2020). Bidnist naselennya Ukrayiny: metodolohiya, metodyka ta praktyka analizu: monohrafiya [Poverty of the population of Ukraine: methodology, methodology and practice of analysis: monograph]. *Uman: Vydavnytstvo «Sochinsky M.M.»*. 456 p.
3. Luniak, I (2020). Zarobitna plata yak nayvazhlyvishyy faktor realizatsiyi investytsiyno-innovatsiynoyi modeli rozvytku [Salary as the most important factor in the implementation of the investment and innovation model of development]. *Ekonomichna nauka. Investytsiyi: praktyka ta dosvid*. Issue 21. P. 21–24.
4. Marets O., Sysan O. (2021). Pro pidhotovku danykh do analizu u sotsialno-ekonomichnykh doslidzhennyakh [About the preparation of data for analysis in socio-economic research]. *Visnyk Lvivskoho universytetu. Seriya ekonomichna*. Issue 61. 11 p.
5. Markevich, A. (2019). Ekonomichnyy zmist ta pidkhody do ponyattya “Zarobitna plata” [Economic content and approaches to the concept of “salary”]. *Efektivna ekonomika*, [Online], vol. 2. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3815>.
6. Mashevska, A. (2021). Orhanizatsiyno-metodychne zabezpechennya obliku i opodatkovannya oplaty pratsi [Organizational and methodological support of accounting and taxation of wages]. *Efektivna ekonomika*, [Online], vol. 12. DOI: 10.32702/2307-2105-2021.12.205.
7. Sarioglo, V. (2021). Mikrodani u sotsialno-ekonomichnykh doslidzhennyakh: monohrafiya [Microdata in socio-economic research: monograph]. *Nats. akademiya nauk Ukrayiny, In-t demohrafiyi ta sots. doslidzhen im. M. V. Ptukhy. – Uman: Vydavets «Sochinsky M.M.»*. 296 p.
8. Ofitsiynny sayt Derzhavnoyi sluzhby statystyky Ukrayiny [Official website of the State Statistics Service of Ukraine]. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/>.
9. Perit, I. O. (2016). Analiz dynamiky ta faktoriv vplyvu na dokhody domohospodarstv vid pidpryyemnytskoyi diyalnosti v umovakh suchasnoyi ekonomiky [Analysis of the dynamics and factors of influence on household income from business activities in the conditions of the modern economy]. *Mizhnarodnyy Naukovo-vyrobnychyy Zhurnal (Vol. 214)*. Ternopilsky natsionalnyy ekonomichnyy universytet. URL: <https://journals.indexcopernicus.com/api/file/viewByFileId/121346.pdf>.
10. Shishkin, V. (2024). Zminy rivnyia ta struktury dokhodiv domohospodarstv ukrayini pid vplyvom povnomasshtabnoyi viyny [Changes in the level and structure of income of households in Ukraine under the influence of a full-scale war]. *Ekonomika ta suspil'stvo*, (62). DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-62-166>.

FACTOR ANALYSIS OF UKRAINIAN HOUSEHOLD INCOME USING MICRODATA

¹Oksana Marets, ²Ruslan Rolko

¹*Ivan Franko National University of Lviv,
18 Svobody Ave., Lviv, Ukraine, 79008,*

¹*e-mail: oksana.marets@lnu.edu.ua; ORCID: 0000-0002-4044-7443*

²*Institute of Information Technologies «INTELLIAS»,
16 Shafaryka Str., Lviv, Ukraine, 79032,*

²*e-mail: ruslan.rolko@lnu.edu.ua; ORCID: <https://orcid.org/0009-0003-7069-575X>*

Abstract. The article aims to determine the regularities of the structure and relationship in the incomes of Ukrainian households based on microdata. The tasks of the research are the analysis of the structure and structural shifts in the incomes of the population, and the assessment of the impact of national legislation on the formation and taxation of household incomes. Methods of correlation-regression and factor analysis were used to assess the impact of socio-demographic and economic factors on household incomes. The results of the study showed that in the pre-war period, households without children were the most common (62.2%), with a tendency for two-person and three-person households to increase. The share of cash income in the structure of total household resources increased. At the same time, a significant share of households (48.2%) is on the verge of insolvency. In the last years of the pre-war period, disparities in the distribution of household incomes decreased, as evidenced by the Gini coefficient (in 2021 – 0.244), but the decile coefficient showed a 10% increase in the gap between the richest and poorest. The conclusion was formulated that of all the assessed characteristics of household income formation, the change in the number of persons in households has the greatest impact.

The factor analysis using the substitution method revealed a significant influence of household characteristics on their income. Residents of large cities have 22.6% higher incomes than those living in other types of settlements. The highest income from employment is observed among young people aged 18–35 years, and income decreases by 11.6% with each subsequent age group as they grow older. Men earn 27.8% more than women, which is attributed to social factors. Individuals with higher education earn 42.9% more than those with secondary education. Socio-economic status also plays a role: employers earn 21.3% more than salaried employees, while pensioners have the lowest incomes.

Keywords: microdata, households, income, taxation, assessment of the impact of factors.

Стаття надійшла до редакції 07.05.2024

Прийнята до друку 01.07.2024

УДК 338.3

JEL C51; Q32; Q40

МОДЕЛЮВАННЯ МЕХАНІЗМУ ПІДВИЩЕННЯ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Василь Антонів

*Львівський національний університет імені Івана Франка,
79008, м. Львів, просп. Свободи, 18,
e-mail: Vasyl.Antoniv@lnu.edu.ua; ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4259-4129>*

Анотація. *Стаття присвячена дослідженню механізмів підвищення енергоефективності промислових підприємств. Визначено, що основною проблемою моделювання енергоефективності є ідентифікація адекватної об'єктивної функції, заснованої на репрезентативному наборі параметрів та характеристик енергетичного ланцюга підприємства. Для цього застосовано аналітичний підхід для вивчення існуючих методів оцінки енергоефективності та запропоновано економіко-математичну модель підвищення ефективності виробничих процесів. За допомогою методу порівняльного аналізу обґрунтовано показники ефективності енергетичних систем промислових підприємств.*

Результати дослідження показують, що значний потенціал енергозбереження досягається завдяки впровадженню енергозберігаючих технологій у промислових спорудах та інфраструктурі. Моделювання дозволило виявити переваги інтегрованої модернізації та оцінити вплив різних факторів на цей процес. Зазначено, що зі збільшенням питомого споживання енергії, у контексті термічної модернізації, спостерігається скорочення терміну окупності капіталовкладень, що підтверджує пропорційний ефект цієї залежності.

Оптимізація енергоспоживання на підприємствах вимагає комплексного підходу, що враховує економічну доцільність проектів та баланс між енергоефективністю і витратами. Аналіз літератури свідчить, що економічна ефективність таких заходів особливо виражена у межах масштабних програм модернізації.

Ключові слова: *енергоефективність, енергетичний проєкт, енергоспоживання, енергоменеджмент, промислове підприємство.*

Постановка проблеми. Постійно зростаюче енергоспоживання є наслідком швидкого економічного розвитку. Це явище характеризується додатковим навантаженням на промислову виробничу систему, вимагаючи підвищеної уваги до ефективного використання енергетичних ресурсів, які є ключовими для будь-якої економічної діяльності.

Розвинені країни вже давно впроваджують стратегії енергоефективності, тоді як для України ця тенденція лише починає набирати оберти. Проблеми високої енергетичної інтенсивності виробничих процесів та нераціонального використання

енергоресурсів є актуальними для української промисловості. Основні причини низької енергоефективності інфраструктури промислових підприємств включають: значну зношеність основних засобів, недостатній моніторинг і контроль енергоспоживання, високі втрати у виробничих процесах та дефіцит кваліфікованих фахівців у галузі енергоменеджменту.

З огляду на те, що промисловий сектор споживає значну частину енергетичних ресурсів і є енергоємним, питання збереження енергії, враховуючи специфіку виробничої структури та кліматичні умови, є вкрай важливим. Вирішення цих проблем неможливе без встановлення чітких параметрів ефективності систем тепло- та енергопостачання промислових підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Велика кількість українських науковців, таких як Веремеєнко О.О. [11], Росинський А.В. [13], Січко Т.В. [14], Яснолоб І.О. [15] та інші, описують методи підвищення енергоефективності, проте їх практичне застосування залишається обмеженим.

Сучасні глобальні тенденції у сфері енергетики спрямовані на вирішення низки концептуальних проблем. Стрілковський В. та Лісін Е. у [7] звертають увагу на те, що основні з цих тенденцій включають забезпечення надійного енергопостачання, доступності енергії за ціною та енергозбереженням, а також мінімізацію негативного впливу на навколишнє середовище.

Арванітіс С. та Лей М. у праці [1] досліджують питання раціонального споживання палива та енергетичних ресурсів, інтенсивність використання яких характеризує динаміку енергозбереження і передбачає впровадження заходів, спрямованих на підвищення ефективності використання енергетичних ресурсів, електричної та теплової енергії. Енергоефективність розглядається як технічно доцільне та економічно виправдане використання енергетичних ресурсів на сучасному рівні технологічного розвитку.

Вілар Д. та інші в праці [9] описують діяльність у галузі енергозбереження такими показниками як:

- обсяг фактичної економії палива та енергетичних ресурсів,
- зменшення втрат, зокрема через оптимізацію робочих параметрів енергоспоживання,
- зниження енергетичної інтенсивності.

Згідно з класичною теорією соціотехнічних систем, Шан З. у [6] пояснює зниження енергоінтенсивності економіки різними факторами технологічного прогресу, такими як науково-дослідницькі та дослідно-конструкторські роботи, придбання нових технологій, до яких Вердоліні Е. та Босетті В. у [8] ще додають ефект взаємодії технологій тощо.

Розглянуті дослідження вказують на важливість розуміння та оптимізації енергоефективності промислових підприємств. Зокрема, Стрілковський В. та Лісін Е. у праці [7] та Крішнан В. у [3] вказують на те, що для досягнення довгострокового стійкого зростання необхідно мати чітке уявлення про структуру енергозбереження та враховувати різноманітні параметри, такі як етапи паливо-енергетичного балансу, економічні та технологічні аспекти, типи енергетичних ресурсів, серед яких слід приділити увагу ресурсам відновлювальної енергетики.

Лутчин Н. та Осташова А. [12] пропонують розробляти стратегічні карти використання енергетичних джерел на основі збалансованої системи показників, яка дає можливість систематизувати і концентрувати зусилля на виконання довгострокової стратегії управління енергоефективністю промислових підприємств.

В праці [5] Озінські Ф. та Груджень Л. окрему увагу приділяють проблемам модернізації та їх взаємозв'язку з енергоефективністю, що, як правило, розглядаються окремо від проблем енергоефективної модернізації. Це вказує на необхідність розглядати їх як взаємопов'язані підсистеми, які спрямовані на створення комфортного та енергоефективного робочого середовища промислових підприємств.

Загалом, дослідження підкреслюють складність та важливість оптимізації енергоефективності промислових підприємств, а також потребу у комплексному підході до вирішення цих питань. Проте, більшість публікацій зосереджуються на оптимізації тільки окремих підсистем або їх елементів.

Постановка завдання. Метою дослідження є побудова моделі механізму підвищення енергоефективності промислових підприємств, яка б описувала структурну та часову послідовність управління нею, що є актуальним для українських підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Модель механізму підвищення енергоефективності ґрунтується на аналізі початкових параметрів системи (S_0). Вона включає багатоступеневий процес послідовної зміни станів (S_1, S_2, \dots, S_m) через реалізацію інтегрованих енергетичних проєктів (P_1, P_2, \dots, P_m). Ці проєкти ініціюються заходами для підвищення енергоефективності: X_1 – джерел тепла, X_2 – теплових мереж, X_3 – споживачів тепла.

Таким чином, загальну концептуальну модель підвищення енергоефективності промислового підприємства можемо відобразити за допомогою рисунку 1, яка містить такі складові елементи як:

CCRP – поточні умови реалізації проєктів, які включають: *EF* – зовнішні фактори; *RC* – обмеження у виборі проєктів; *PP* – проєктні властивості; *PDSM* – процедура проєктування та вибору проєктів, елементами якої є: *EB* – енергетичний баланс; *CE* – причинні ефекти; *ME* – моделі ергономіки; *CP* – вибір проєкту з врахуванням обмежень; *X* – заходи для підвищення енергоефективності.

Економіко-математична модель, яка встановлює кількісну залежність між показниками стану системи до та після впровадження енергетичних проєктів, капітальними витратами (K), зовнішніми впливами, критеріями вибору проєктів (CP) та періодом рахунку (n), подана за формулою:

$$V = f(S_i, S_{i+1}, K, EF_i, EF_{i+1}, CP, n). \quad (1)$$

Розглядаючи економіко-математичні моделі, слід ділити їх на елементарні та інтегровані. Елементарні демонструють технічні та економічні особливості одного енергозберігаючого процесу, який належить до однієї з підсистем підприємства. Інтегровані ж, в свою чергу, дозволяють координувати основні характеристики елементарних проєктів, які належать до підсистем різних підприємств. Значення

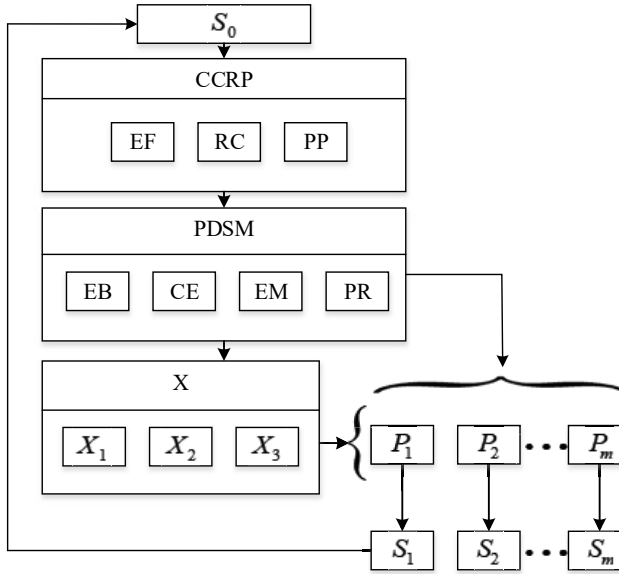


Рис. 1. Загальна концептуальна модель підвищення енергоефективності промислового підприємства
 Джерело: складено автором

економії палива, при цьому, є одним із аспектів енергоефективності, що досягається під час переходу від однієї схеми до іншої за умови, що потужність та теплові можливості для споживачів залишаються рівні.

Проаналізуємо доцільність підключення віддаленого споживача (промислового підприємства) до централізованої термічної електростанції з потужністю холостого ходу. Значення щорічної економії еквіваленту палива ΔP застосуємо як критерій енергоефективності:

$$\Delta P = \Delta p_E - Q(p_{Et} p_E + p_{Ec}), \quad (2)$$

де Δp_E – економія еквіваленту палива; E – виробництво енергії на рік; p_{Et} – втрати електроенергії під час перевезення енергетичного носія; p_E – специфічні втрати паливного еквівалента під час виробництва електроенергії після підключення віддаленого споживача; p_{Ec} – специфічні втрати еквіваленту палива, пов’язаного з компенсацією втрат тепла; Q – генерація тепла на рік.

Встановлюючи ємності джерел тепла базового навантаження (Q_b) та пікових (Q_p) джерел тепла. пропонуємо використовувати критерій мінімізації сукупних витрат:

$$Z = k_b Q_b + k_p Q_p + n \left(\frac{C_b E_b + A_b}{\alpha_b} + \frac{C_p E_p + A_p}{\alpha_p} \right) \rightarrow \min, \quad (3)$$

де k_b, k_p – специфічні капітальні витрати для базового навантаження та пікових джерел тепла; C_b, C_p – ціна первинного джерела енергії в базовому та піковому станах; E_b, E_p

– кількість теплової енергії на рік в базовому та піковому станах; α_b, α_p – коефіцієнти перетворення первинного джерела енергії в тепло; A_b, A_p – додаткові витрати у базовому та піковому станах.

Слід зауважити, що співвідношення між потужностями Q_b та Q_p буде залежати від кінцевої температури атмосферного повітря. Якщо тем Q_b пература вище визначеної межі (t_p), то джерело тепла базового навантаження використовується для нагрівання. У випадку, коли температура нижче межі, тоді базові та пікові джерела тепла разом застосовуються для нагрівання (див. рис. 2).

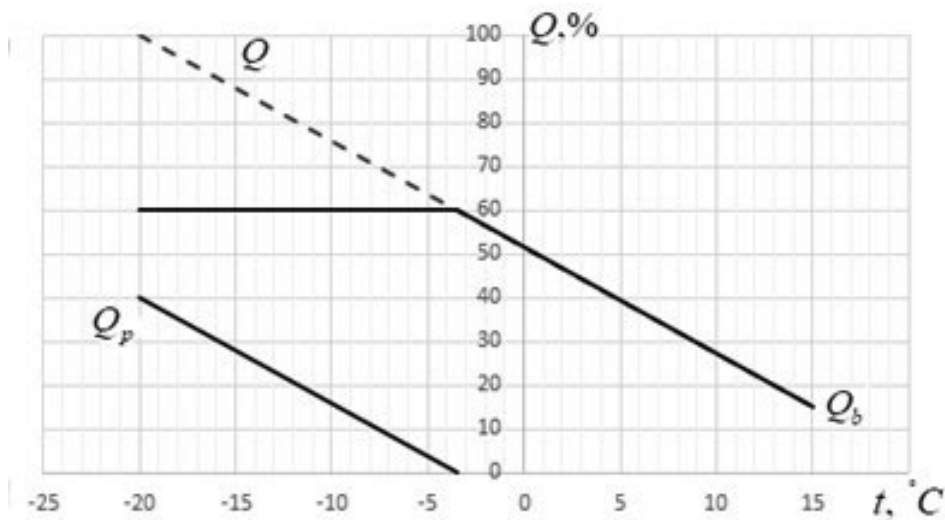


Рис. 2. Зміни потужностей Q_b та Q_p залежно від температури атмосфери кожного проєкту
Джерело: складено автором на основі даних [3]

Розглянута модель обґрунтовує використання комбінованих джерел тепла в базових навантаженнях та пікових одиницях. Це пояснюється тим, що джерело тепла базового навантаження має високу енергоефективність та великі початкові капітальні витрати, у той час як пікове джерело тепла має відносно низьку енергоефективність та помірні початкові капітальні витрати.

Тоді, математично проблема економії палива та ефективного енергозбереження визначається формулою:

$$E = \sum_{i=1}^m e_i x_i \rightarrow \max, \quad x \in D, \quad (4)$$

де E – загальне заощадження, отримане завдяки впровадженню енергоефективних проєктів; x_i – доставка проєкту; e_i – специфічні (пов'язана з доставкою) річні заощадження, що виробляються за рахунок впровадження відповідного проєкту.

Набір ж допустимих альтернатив D формується наступною системою обмежень:

$$\sum_{i=1}^n k_i x_i \leq K, \quad (5)$$

$$x_i \leq X_i, \quad i = \overline{1, n}, \quad (6)$$

$$x_i \geq 0, \quad i = \overline{1, n}, \quad (7)$$

де k_i – специфічні (пов’язаними з доставкою) витрати, які несе підприємство при впровадженні проекту; x_i – максимально можлива доставка проекту; K – кількість наявних ресурсів, які будуть використані для реалізації всього набору розглянутих проектів.

Розглянута проблема має сенс, якщо наявні ресурси менші, ніж необхідні для впровадження всіх проектів у повній мірі:

$$\sum_{i=1}^n k_i x_i > K. \quad (8)$$

Для посилення діапазону критеріїв для вибору енергоефективних проектів, цільова функція (4) може бути перетворена на всебічний критерій корисності;

$$EC = \sum_{i=1}^m \frac{e_i k_i}{R_{ip}} \rightarrow \max, \quad (9)$$

де R_{ip} – середній ранг i -го проекту, в основі якого є критерії j .

$$R_{ip} = \frac{\sum_{j=1}^p R_{ij}}{p}, \quad i = \overline{1, n}, \quad (10)$$

де R_{ij} – ранг проекту i , заснованим на критерії j .

Цей метод дозволяє проаналізувати вплив основних факторів на технічну та економічну енергоефективність.

Провівши порівняльний аналіз за загальним критерієм витрат різних джерел тепла: природного газу, скрапленого газу, твердого палива, електричного опалення та рідкого палива, можна помітити, що конденсуючі нагрівальні блоки та когенераційні одиниці виявилися найбільш економічно ефективними. Таким чином, розглянута економічна модель дає змогу аналізувати технічні та економічні аспекти модернізації системи теплопостачання промислових підприємств.

На рисунку 3 показано вплив специфічного споживання тепла промислових будівель при термічній модернізації на період окупності капітальних витрат [10]. Споживання тепла промисловими будівлями коливається від 100 до 350 кВт/год/м² [4].

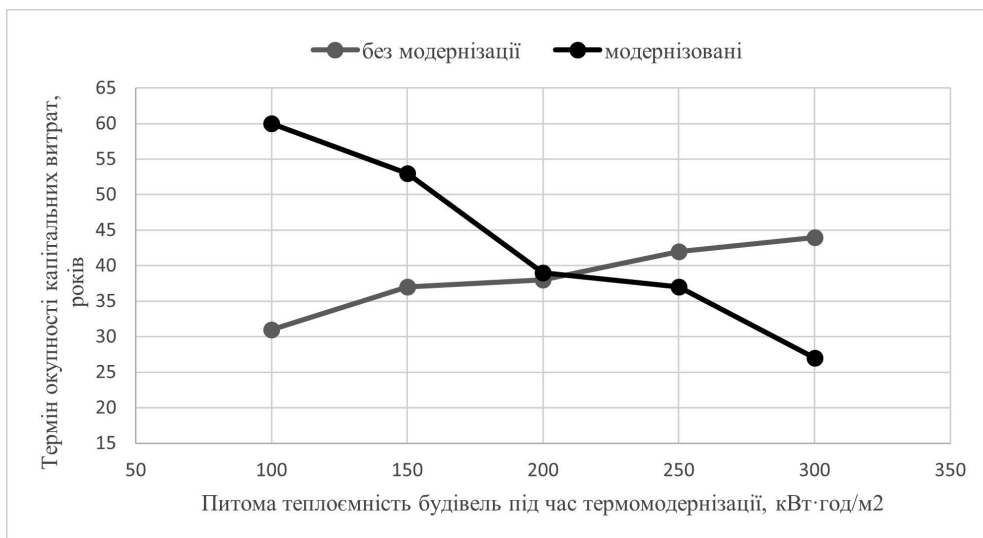


Рис. 3. Вплив специфічного споживання тепла промислових будівель при термічній модернізації на період окупності капітальних витрат
Джерело: складено автором на основі даних [4, 10]

Еколого-економічна ефективність залежить від збільшення теплового навантаження, річного періоду використання теплової енергії та ціни на енергетичні ресурси. Проте діапазон економічної доцільності є вузьким у порівнянні з енергетичною доцільністю.

Моделювання дозволяє обчислити економічну ефективність, виходячи з припущення, що заощадження та капітальні витрати безпосередньо пропорційні для доставки проєкту. Широкий спектр потенційних енергоефективних проєктів пояснюється можливістю вибору типу палива та енергетичних ресурсів. Він також пов'язаний з рівнем централізації системи тепла та живлення, ступенем теплової модернізації промислових будівель та структур тощо. Так, на рисунку 4 представлено порівняльний аналіз витрат на опалення промислових будівель, використовуючи різні джерела енергії.

Даний порівняльний аналіз здійснюється з розрахунку, що номінальна потужність нагріву становить 1000 кВт, що дозволяє нагрівати промислову будівлю площею 12000–15000 м² з середньою ізоляцією стін та стелі до втрат тепла 95–105 Вт/м² в помірному кліматі. Середня віддача системи опалення під час опалювального періоду (180 днів на рік) становить близько 500 кВт. Тоді, для всього опалювального періоду система опалення промислового підприємства повинна забезпечувати 2200000 кВт*год тепла. Для будівель більшої площі потрібно відповідно збільшити потужності та фінансові витрати [2, 10].

В холодний період року, коли приміщення не використовуються, можливе пониження температури повітря в них, але перед повторним використанням її слід нормалізувати. Така стратегія дозволяє зберегти тепло. Температурні зміни в будівлях можуть бути регульовані математично або емпірично.

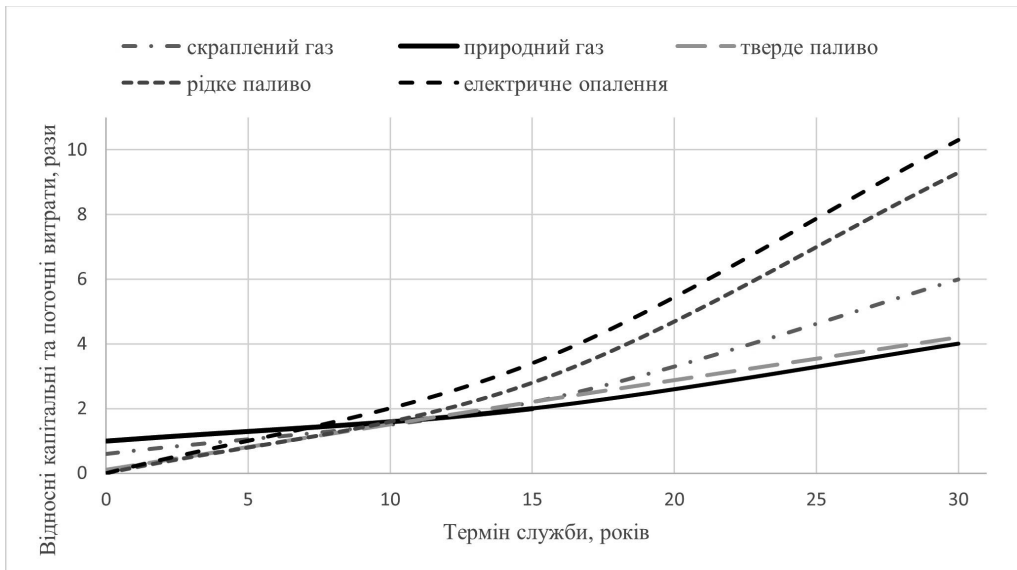


Рис. 4. Порівняння витрат на опалення промислових будівель при використанні різних джерел палива та енергії
Джерело: складено автором на основі даних [2, 4, 10]

Моделювання енергоефективного споживання промислових підприємств показує, що найбільша частка економії палива пов'язана з впровадженням енергоефективних проєктів у будівлях. Вони спричиняють зменшення підключеного теплового навантаження та впливають на характеристики проєктів щодо енергоефективної модернізації джерел тепла та мереж.

У той же час, слід зауважити, що енергоефективність не повинна прирівнюватись до економічної ефективності споживання енергії.

Навіть найбільш енергоефективний проєкт може виявитися не найбільш економічним через великі інвестиції, які не завжди можна окупити протягом розумного періоду. Оптимальна енергоефективність повинна бути збалансованою з відповідними витратами. Таким чином, важливо аналізувати та порівнювати вироблення енергозбереження з витратами, щоб визначити оптимальний баланс.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Енергоефективність промислових підприємств має великий потенціал для покращення.

Специфічність енергоефективності промислових підприємств є необхідною умовою їх ефективного інноваційного розвитку. Дослідження енергетики промислових підприємств та їх оцінка, свідчать про те, що найбільша частина потенційної економії енергії є наслідком впровадження енергоефективних проєктів у промислових будівлях та структурах.

Зазначено, що потенціал підвищення енергоефективності теплової модернізації промислових будівель та структур є значно вищим, ніж для підвищення енергоефективності окремих чи комплексних джерел тепла та мереж (теплового ланцюга підприємства).

Список використаних джерел

1. Arvanitis S., Ley M. Factors determining the adoption of energysaving technologies in Swiss firms: An analysis based on micro data. *Environmental and Resource Economics*, 2013. 54(3), 389–417.
2. Harvey L. D. D. Recent Advances in Sustainable Buildings: *Review of the Energy and Cost Performance of the State-of-the-Art Best Practices from Around the World*. Rochester, New York: Social Science Research Network. 2013.
3. Krishnan V., Ho, J., Hobbs B. F., Liu A. L., McCalley J. D., Shahidehpour M., Zheng Q. P. Co-optimization of electricity transmission and generation resources for planning and policy analysis: *Review of concepts and modeling approaches*. *Energy Systems*, 2016. 7(2), 297–332. DOI: 10.1007/S12667-015-0158-4
4. Livchak V. I. Degree-day of the heating period as a tool for comparing the level of energy efficiency of buildings in other countries. *Energy Conservation*, 2015. 6, 20–25.
5. Osiński F., Grudzień Ł. Polish SME energy efficiency in the years 2014–2016. In: Machado J., Soares F., Veiga G., editors. *Innovation, Engineering and Entrepreneurship. HELIX 2018*. Lecture Notes in Electrical Engineering. 2019. Vol. 505. Cham: Springer. DOI:10.1007/978-3-319-91334-6_57
6. Shan Z., Qin S., Liu Q., Liu F. Key manufacturing technology and equipment for energy saving and emissions reduction in mechanical equipment industry. *International Journal of Precision Engineering and Manufacturing*, 2012. 13(7), 1095–1100.
7. Strielkowski W., Lisin E., Astachova E. Economic sustainability of energy systems and prices in the EU. *Entrepreneurship and Sustainability*, 2017. 4(4), 591–600.
8. Verdolini E., Bosetti V. Environmental policy and the international diffusion of cleaner energy technologies. *Environmental and Resource Economics*, 2017. 66(3), 497–536.
9. Villar J.R., de la Cal E., Sedano J. Energy saving by means of fuzzy systems. In: Yin H., Tino P., Corchado E., Byrne W., Yao X., editors. *Intelligent Data Engineering and Automated Learning-IDEAL 2007*. IDEAL 2007. Lecture Notes in Computer Science. Vol. 4881. Berlin, Heidelberg: Springer. 2007.
10. Антонів В. Стандартизація в системі управління промисловою енергоефективністю в країнах Європейського Союзу. *Вісник Львівського університету. Серія економічна*. 2023. № 65. С. 250–260.
11. Веремєнко О. О. Оцінка енергоефективності підприємств машинобудування та розроблення проєктів з її підвищення. *Науковий вісник Ужгородського національного університету: серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2018. Вип. 19. Ч. 1. С. 43–46.
12. Лутчин Н., Осташова А. Статистичний інструментарій моніторингу стану та розвитку відновлюваної енергетики в Україні. *Вісник Львівського університету. Серія економічна*. 2023. № 65. С. 79–86. DOI: <http://dx.doi.org/10.30970/ves.2023.65.0.6514>
13. Росинський А. В., Онофрійчук І. І. Енергоефективність будівельного виробництва як інструмент розвитку економічного потенціалу девелоперської компанії. *Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин*. 2020. № 44. С. 31–39. DOI: <https://doi.org/10.32347/2707-501x.2020.44.31-39>
14. Січко Т. В., Попадинець Н. П. Оцінка ефективності енергоощадної системи підприємства. *Агросвіт*. 2018. № 9. С. 52–59.
15. Яснолоб І. О., Березницький Є. В., Радіонова Я. В. Енергоефективність та енергонезалежність як перспективні напрями розвитку інноваційних енергозберігаючих систем. *Інфраструктура ринку*. Вип. 47. 2020, С. 143–146. DOI: <https://doi.org/10.32843/infrastruct47-27>

References

1. Arvanitis, S., Ley, M. (2013). Factors determining the adoption of energysaving technologies in Swiss firms: An analysis based on micro data. *Environmental and Resource Economics*, 54(3), 389–417. [in English].
2. Harvey, L.D.D. (2013). *Recent Advances in Sustainable Buildings: Review of the Energy and Cost Performance of the State-of-the-Art Best Practices from Around the World*. Rochester, New York: Social Science Research Network. [in English].
3. Krishnan, V., Ho, J., Hobbs, B.F., Liu, A.L., McCalley, J. D., Shahidepour, M., Zheng, Q. P. (2016). Co-optimization of electricity transmission and generation resources for planning and policy analysis: *Review of concepts and modeling approaches*. *Energy Systems*, 7(2), 297–332. DOI: 10.1007/S12667-015-0158-4 [in English].
4. Livchak, V.I. (2015). Degree-day of the heating period as a tool for comparing the level of energy efficiency of buildings in other countries. *Energy Conservation*, 6, 20–25. [in English].
5. Osiński, F., Grudzień, Ł. (2019). Polish SME energy efficiency in the years 2014–2016. In: Machado, J., Soares, F., Veiga, G., editors. *Innovation, Engineering and Entrepreneurship*. HELIX 2018. Lecture Notes in Electrical Engineering. Vol. 505. Cham: Springer. DOI:10.1007/978-3-319-91334-6_57 [in English].
6. Shan, Z., Qin, S., Liu, Q., Liu, F. (2012). Key manufacturing technology and equipment for energy saving and emissions reduction in mechanical equipment industry. *International Journal of Precision Engineering and Manufacturing*, 13(7), 1095–1100. [in English].
7. Strielkowski, W., Lisin, E., Astachova, E. (2017). Economic sustainability of energy systems and prices in the EU. *Entrepreneurship and Sustainability*, 4(4), 591–600. [in English].
8. Verdolini, E., Bosetti, V. (2017). Environmental policy and the international diffusion of cleaner energy technologies. *Environmental and Resource Economics*, 66(3), 497–536. [in English].
9. Villar, J.R., de la Cal, E., Sedano, J. (2007). Energy saving by means of fuzzy systems. In: Yin, H., Tino, P., Corchado, E., Byrne, W., Yao, X., editors. *Intelligent Data Engineering and Automated Learning-IDEAL 2007*. IDEAL 2007. Lecture Notes in Computer Science. Vol. 4881. Berlin, Heidelberg: Springer. [in English].
10. Antoniv V. (2023). Standardization in the industrial energy efficiency management system in the countries of the European Union. *Visnyk of the Lviv University. Series Economics*. № 65. С. 250–260. [in Ukrainian].
11. Veremeenko O. (2018). Evaluation of energy efficiency of machine-building enterprises and development of projects from its increases. *Uzhorod National University Herald. Series: International Economic Relations and World Economy*. № 19. P. 1. P. 43–46. [in Ukrainian].
12. Lutchyn N., Ostashova A. (2023). Statistical tools for monitoring the state and development of renewable energy in Ukraine. *Visnyk of the Lviv University. Series Economics*. № 65. С. 79–86. DOI: <http://dx.doi.org/10.30970/ves.2023.65.0.6514> [in Ukrainian].
13. Rosynskiy A., Onofriichuk I. (2020). Energy efficiency of construction processes as an instrument for economic potential growth of real estate development company. *Ways of improving the efficiency of construction in the conditions of formation of market relations*. Coll. Sciences. works. KNUBA. № 44. P. 31–39. DOI: <https://doi.org/10.32347/2707-501x.2020.44.31-39>
14. Sichko T., Popadinets N. (2018). Estimation of efficiency of the energy saving system of the enterprise. *Agrosvit*. 2018. № 9. P. 52–59. [in Ukrainian].

15. Yasnolob I., Bereznytskyi I., Radionova Y. Energy efficiency and energy independence as the perspective directions for development of energy saving systems. *Market infrastructure*. 47. P. 143–146. DOI: <https://doi.org/10.32843/infrastructure47-27> [in Ukrainian].

SIMULATION OF THE ENERGY EFFICIENCY INCREASE MECHANISM OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

Vasyl Antoniv

*Ivan Franko National University of Lviv,
18 Svobody Ave., Lviv, 79008,*

e-mail: Vasyl.Antoniv@lnu.edu.ua; ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4259-4129>

Abstract. The article is devoted to researching the mechanisms of increasing the energy efficiency of industrial enterprises and detailing the structural and temporal sequence of its management. It is noted that reducing costs related to production and energy consumption is one of the key aspects of energy-efficient management of industrial enterprises. It was determined that the main problem of energy efficiency modeling is the identification of an adequate objective function based on a representative set of parameters and characteristics of the enterprise's energy chain. For this, an analytical approach was applied to study the existing methods of energy efficiency assessment and an economic-mathematical model for increasing the efficiency of production processes was proposed. Using the method of comparative analysis, the indicators of the efficiency of the energy systems of industrial enterprises are substantiated.

The results of the study show that significant energy-saving potential is achieved through the implementation of energy-saving technologies in industrial buildings and infrastructure. Modeling made it possible to reveal the benefits of integrated modernization and to assess the impact of various factors on this process. It is noted that with an increase in specific energy consumption, in the context of thermal modernization, there is a reduction in the payback period of capital investments, confirming this dependence's proportional effect.

Optimizing energy consumption at enterprises requires a comprehensive approach that takes into account the economic feasibility of projects and the balance between energy efficiency and costs. The literature analysis shows that the economic efficiency of such measures is particularly pronounced within the framework of large-scale modernization programs.

Keywords: energy efficiency, energy project, energy consumption, energy management, industrial enterprise.

Стаття надійшла до редакції 27.03.2024

Прийнята до друку 25.04.2024

СУЧАСНІ МЕТОДИ ОБЛІКУ, АУДИТУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ

DOI: <http://dx.doi.org/10.30970/ves.2024.66.0.6607>

UDC 65.012.8
JEL M41; M42

ACCOUNTING AND INTERNAL AUDIT IN THE FINANCIAL REPORTING MANAGEMENT SYSTEM OF INSTITUTIONS

Olha Hryhoriv, Volodymyr Trokhanovskyi, Yurii Havadzyn

*Vasyl Stefanyk Precarpathian National University,
57, Shevchenko Str., Ivano-Frankivsk, Ukraine, 76018,*

*e-mail: olha.hryhoriv@pnu.edu.ua; <https://orcid.org/0000-0001-8945-6124>
e-mail: volodymyr.trokhanovskyi@pnu.edu.ua; <https://orcid.org/0009-0001-6656-5130>
e-mail: yurii.havadzyn.18@pnu.edu.ua; <https://orcid.org/0009-0002-7639-0562>*

Abstract. *The purpose of the article is to provide an in-depth review of the state of accounting systems and internal audits in the financial reporting management system of institutions. The article identifies key issues and opportunities for their improvement. Additionally, strategies aimed at optimizing financial management and ensuring compliance with regulatory requirements have been developed.*

The research methodology includes the use of general scientific methods such as comparison, grouping, synthesis, and analysis. The analysis of current challenges and market needs highlights the necessity of introducing modern approaches and innovations in accounting processes to improve the transparency, accuracy, and reliability of financial statements. Special attention is given to improving the skills of accounting personnel to ensure effective utilization of the latest technologies and methods.

The main results of the research emphasize the importance of a strategic approach to accounting and internal audit, considering not only current but also future business needs in the context of globalization, rapid technological development, and integration into the European society. Specifically, the conclusions of the article focus on the importance of independence and regular risk assessment in internal audit, as well as risks related to financial reporting management and professional development of staff.

Important aspects also include the implementation of integrated and automated accounting systems, active use of modern technologies such as artificial intelligence and blockchain for automating and securing accounting information. The research findings contribute to enhancing the quality and reliability of financial management amidst constant changes in legislation and the economic environment.

Keywords: *financial reporting, accounting, internal audit, management system, institution.*

Statement of the problem. In the context of modern requirements for the management of financial resources of institutions, the organization of accounting and internal audit becomes extremely important. However, in practice, several problems impede the achievement of optimal results. Among them, insufficient automation and standardization of accounting processes can lead to errors in financial statements and complicate internal audits. Complicating matters, accounting and auditing requirements are constantly evolving due to rapid technological and legislative changes, making it difficult to comply with standards and requiring constant updating of approaches. Due to the diversity of ownership forms and financial reporting rules, institutions need to find a balance between generally accepted standards and specific internal accounting needs.

To address these problems, it is necessary to conduct a detailed analysis of the state of accounting and internal audit in institutions, identify the main challenges, and implement improvement strategies that will ensure the quality and reliability of financial reporting and effective financial management of the institution.

Analysis of the latest research and publications. In light of the growing complexity of business processes and constant changes in the financial environment, the analysis of recent research and publications is becoming an important aspect of developing accounting and internal audit strategies in the financial reporting management system of institutions.

Accounting and internal audit in the financial reporting management system of institutions are covered in the works of prominent economists, among which it is worth noting the works of L. Sas, [1] who emphasizes the importance of implementing international financial reporting standards (IFRS) in Ukraine to ensure transparency and comparability of financial information of Ukrainian enterprises. The main focus is on the need to adapt the accounting system to IFRS to increase the confidence of international investors and partners, as well as for effective integration into the global economic space. However, O. Lubenchenko and M. Vasyliuk [2] focus on the organizational aspects of the audit of financial statements in Ukraine, including key processes for internal audit, requirements for independence and competence of auditors, as well as approaches to documenting and identifying inconsistencies. The authors emphasize the importance of improving auditing to increase confidence in financial statements. E. Vasil and S. Denutz-Octavian [3] focus on internal audit, which assesses the reliability of data and financial information, as well as the efficiency of operations and transactions. It plays a key role in maintaining the regularity and legality of financial and business transactions, preventing and detecting fraud and errors, and ensuring the reliability of financial statements.

The influence of accounting information systems, internal audit, and corporate culture on the falsification of financial statements and sustainable development activities of companies was studied by S. Mulaney [4].

A study conducted by Musaib Ashraf [5] from the University of Michigan analyses the impact of automation on financial reporting, especially on the internal control environment of companies. The results indicate that the use of automation technologies can improve the quality of financial reporting by reducing the number of material weaknesses in internal control.

At the same time, T. Poleva and A. Druzhina [6] consider financial statements as a key element of the accounting and management system of an enterprise. This information plays a central role in management decision-making, allowing for prospective analysis of activities to optimise the financial condition of the company.

These scholars have made a significant contribution to the development of this topic, but due to rapid changes in the economic environment and changes in regulatory documents, the issue of accounting and internal audit in the financial reporting management system remains important today.

However, it should be noted that most scientific works mainly cover the issues of internal audit, excluding the organization of accounting in the institution, which gives impetus to further research on this issue.

Objective. The purpose of the study is to analyze the current state of the accounting and internal audit system in institutions to identify problematic aspects and opportunities for improvement.

Summary of the main research material. The effectiveness of management decision-making in institutions is largely determined by the level of quality, reliability, comprehensiveness, and impartiality of available information about the internal situation in the institution and changes in the external environment. Reliable financial reporting plays an important role in this.

The information presented in the company's financial statements plays a key role in developing strategies and actions aimed at ensuring business sustainability in a competitive environment, avoiding bankruptcy and financial failure, achieving superiority over competitors, increasing the company's economic potential, optimizing profits and reducing losses, and ensuring profitability [6].

Errors and inaccuracies in the financial statements may lead to incorrect management decisions, which may result in a decrease in the entity's efficiency and profitability.

An analysis of the scientific literature shows that researchers consider financial reporting to be an important social tool that facilitates the adoption of high-quality management decisions, which in turn affects the state economy. There are proposals to integrate financial reporting into the general system of economic information or to develop a specialised theory of business reporting that would ensure transparency of the information space useful for management decision-making by various stakeholders.

The informational role of financial statements plays a key role in the functioning of a market economy. According to the Ukrainian legislation, in particular, the Law "On Accounting and Financial Reporting in Ukraine", which defines the essence and main purpose of the concept of financial statements as: "...it is a statement prepared based on accounting data to meet the needs of certain users" [7]. This position is reflected both in NPAS 1 [8] and in scientific research in this area.

Financial reporting, as an important element of the system for ensuring the management and decision-making process by users, is harmoniously combined with the main classical management functions: planning, control, financing, organisation, and motivation. In the planning process, financial reporting data is used to substantiate the goals and directions

of work, creating basic and modeling planned indicators of the institution's financial and economic activities. At the stage of organising its work, it influences the process of collecting primary data on facts about financial and economic activities, methods, and procedures for processing them in the accounting system. It defines the tasks, processes, and requirements for information of the accounting process. Financial reporting is also a means of stimulating and ensuring financial management policy. It is used to monitor, evaluate the results achieved and take appropriate corrective actions, control, analyse, etc.

The primary objective of users of financial statements is to obtain reliable information about the state of affairs of an entity and, on that basis, to make informed and effective decisions about the entity's activities. Those decisions will ultimately affect the operation of any entity, reflecting the link between the process of preparing and presenting financial statements for users' decisions.

In the context of a market economy, financial statements are prepared to make informed decisions, the purpose of which is to provide users with comprehensive, reliable and objective information about the financial position of the institution, the results of its operations and changes in cash flows. Management accounting is the result of the accounting process, the data of which are collected and used in the institution for making management decisions. The division of accounting into financial and management accounting is necessary in market conditions due to the fundamental differences in the purpose of accounting in command and market economies.

Accounting in an institution's financial reporting management system is the process of collecting, classifying, analysing, and interpreting financial information to prepare financial statements. This system includes various procedures and methods aimed at ensuring the accuracy, reliability, and timeliness of financial statements. Accounting includes maintaining journals, registers, and calculations, as well as conducting internal audits of financial information to verify its compliance with standards and regulations. The main purpose of accounting in the financial reporting management system is to provide information that will help management manage the institution's financial resources effectively and make informed decisions.

The problem of accounting in the financial reporting management system of institutions is that existing methods and approaches often do not meet the modern requirements of effective management. One of the main problems is the lack of integrated systems that would ensure automated and holistic accounting of financial information. This leads to data discrepancies, errors in information processing, and wasted time on manual processes.

An additional problem is the insufficient use of modern technologies, such as cloud services, artificial intelligence (hereinafter referred to as AI), or blockchain, which can greatly facilitate and improve the accuracy of financial information accounting.

There are several ways to address these issues. First, is the introduction of integrated and automated accounting systems that will ensure fast and accurate financial reporting. Secondly, it is necessary to actively use modern technologies, such as artificial intelligence or blockchain, to automate and protect accounting information. In addition, it is important to ensure ongoing training and development of staff so that they can effectively use new technologies and methods in accounting (Table 1).

Table 1

An integrated approach to improving the financial reporting management system of institutions using modern technologies

Aspect	Problem.	Impact on the institution	Technologies to solve	Specific solution steps	Expected result
Systems integration	Lack of integrated accounting systems	Data discrepancies, errors	Cloud services	Implementation of cloud-based accounting systems	Single database, reduced errors
Automation of accounting	Insufficient automation of information processing	Time spent on manual processes	AI	Development and implementation of AI algorithms	Increase the speed and accuracy of accounting
Data security	Vulnerability of accounting information	Risk of unauthorized access	Blockchain	Application of blockchain technologies for data protection	Account security and integrity
Use of technology	Insufficient use of modern technologies	Lagging in management efficiency	Cloud services, AI, blockchain	Training staff to use new technologies	Improving overall management efficiency
Staff training	Low level of staff awareness of technology	Inefficient use of systems	Online courses, webinars	Organising regular training sessions for staff	Improving staff skills and efficiency

Source: developed by the authors

In general, solving accounting problems in the financial reporting management system of institutions requires a comprehensive approach that focuses on the use of modern technologies, process optimization and staff training.

Artificial intelligence and automation are only just beginning to enter the field of accounting and finance. However, these technologies are becoming increasingly sophisticated, and the tools and systems that support accounting are evolving at a rapid pace. Accountants who refuse to adapt to these changes will find it difficult to compete with colleagues who take advantage of the speed and cost savings, as well as the insights provided by AI. Although AI cannot completely replace humans, it has already made their lives easier by improving work, leisure, and daily life [9].

Musaib Ashraf notes that while automation generally improves the quality of financial reporting, there is a potential negative side effect in the form of reduced control over the financial report, which can lead to more serious internal control issues when they arise [5].

Reporting is only one of the key components of effective management of an institution's financial and economic activities. However, to ensure its reliability and compliance with standards, it is necessary to implement an internal audit system. Internal audit is aimed at reviewing and evaluating internal control procedures and risk management systems to ensure compliance with legislation and internal standards, as well as to promote the efficient use of the institution's resources.

The audit of financial statements is mandatory for business entities by the Law of Ukraine "On Accounting and Financial Reporting in Ukraine" [7]. According to this law, the following types of companies are required to disclose their financial statements in full, together with the auditor's report: «companies of general public interest (except for large companies that are not issuers of securities); public joint stock companies; natural monopolies in the national market and companies engaged in the extraction of minerals of national importance; large companies that are not issuers of securities; medium-sized companies; other financial institutions that are micro-enterprises.»

The expansion of the list of entities subject to the statutory audit of financial statements and the deepening understanding of the ability of any entity to engage in an internal audit demonstrates the interest of users in obtaining high-quality and objective information about the financial position, results of operations, cash flows, and capital. Such circumstances impose a significant responsibility on audit entities. The Law of Ukraine "On the Audit of Financial Statements and Auditing Activities" [10] requires new measures to organize the audit of financial statements.

In today's environment, where competition and the needs of information users are constantly growing, internal audit is of particular importance. It not only helps to ensure the reliability and objectivity of financial statements but also contributes to the timely identification and elimination of possible internal shortcomings and errors. This approach increases stakeholder confidence and helps to strengthen the institution's market position.

The internal audit department at the enterprise, by the assigned functional tasks for the preparation of financial statements, assists in managing the most complex or voluminous aspects of accounting; provides supervision over the execution of financial transactions, protection of financial and material assets of the company; participates in the inventory process [11], which in turn ensures the reliability of information in the preparation of financial statements.

To perform an internal audit of financial statements, it is necessary to have high-quality human resources that understand the specifics of the institution's activities and can effectively apply audit methods and techniques. In addition, it is important to have clearly defined internal control procedures and policies that allow for the effective identification, assessment, and mitigation of risks.

The problem with internal audit in the financial reporting management system of institutions is that existing approaches often do not meet the requirements of the modern business and economic environment. One of the main problems is the lack of independence of internal auditors, which can lead to conflicts of interest and limit the effectiveness of their work. In addition, there is not always sufficient risk assessment and prioritization of the audit, which can lead to the overlooking of potential problems.

An additional challenge is limited access to the resources and technology required to conduct a quality internal audit. Many institutions face insufficient funding or a lack of qualified staff in the internal audit department.

One possible solution is to improve the independence of internal auditors by establishing an independent internal audit department that has direct access to management and is free from conflicts of interest. In addition, it is important to regularly assess risks and priorities audits to make the most efficient use of resources. Training and development of the internal audit staff is also an important element of addressing this issue, as qualified staff ensures that the audit is conducted in a quality manner and that potential risks are identified.

An additional strategy to address the internal audit challenge may be the introduction of modern technologies and analytical tools. The use of automated data analytics systems and audit software can greatly facilitate the process of identifying deficiencies and anomalies in financial statements. For example, the use of machine learning algorithms to analyse large amounts of data can help identify relationships and anomalies.

In addition, ensuring transparency and openness in internal audit can improve its effectiveness. Audit results must be made available to all stakeholders, which helps to identify and resolve problems at an early stage. It is also important to regularly review and update internal audit procedures to reflect changes in legislation, standards and technological innovations. This will help keep internal audit at a high level of efficiency and in line with best practices.

Thus, internal audit of financial statements is not only a tool for ensuring compliance with standards and legislation, but also a key element of strategic management aimed at increasing stakeholder confidence and ensuring the sustainable and promising development of the institution.

Conclusions and Prospects for Further Research. It should be emphasized that to improve the quality and reliability of financial reporting, it is necessary to improve the accounting and internal audit systems of institutions. Particular attention should be paid to the need to adapt to rapid changes in the technological and legislative environment. It is important to create balanced systems that combine classical accounting principles and innovative solutions to ensure the reliability and efficiency of financial reporting management. The introduction of modern technologies, such as cloud accounting systems, AI, and blockchain, will give impetus to improving the accuracy and transparency of accounting. It is important to note the importance of independence and regular risk assessment in internal audit, as well as staff development. Prospects for further research may include analysing the impact of integrating financial reporting into the overall economic information system and developing a theory of business reporting that promotes transparency of the information space for making quality management decisions.

References

1. Sas I. et al. (2023). International Financial Reporting Standards (IFRS) in the accounting system of Ukraine. *Financial and credit activity problems of theory and practice*. Vol. 1, no.48. P.78–90.

2. Лубенченко, О. Е., Василюк, М. М. (2019). Організаційні засади аудиту фінансової звітності в Україні. *Статистика України*. № 2. С. 92–97. Doi: 10.31767/su.2(85)2019.02.10. [in Ukrainian].
3. Vasile E. et al. (2019). Internal Auditing & Risk Management. *Internal Auditing & Risk Management Year XIV*, No 2(54). Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3433245> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3433245> (date of access: 24.03.2024).
4. Mulyani, S. (2019). Influence of accounting information systems and internal audit on fraudulent financial reporting. *Opción*, Maracaibo. No 21. P. 323–328.
5. Ashraf, M. (2024). Does automation improve financial reporting? Evidence from internal controls. *Review of Accounting Studies, Forthcoming*. URL: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.4709274> (date of access: 24.03.2024).
6. Польова, Т. В., Дружина, А. В. (2019). Фінансова звітність як елемент системи управління підприємством. *Ефективна економіка*. № 11. doi: 10.32702/2307-2105-2019.11.89 (date of access: 24.03.2024). [in Ukrainian].
7. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 р. № 996-хiv. (зі змінами і доповненнями). URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14/page>. (date of access: 24.03.2024). [in Ukrainian].
8. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: затв. Наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#text>. (date of access: 24.03.2024). [in Ukrainian].
9. Бухгалтер 911. Штучний інтелект в бухгалтерському обліку та фінансах. *Бухгалтер 911*. URL: <https://buhgalter911.com/uk/news/news-1049080.html> (date of access: 24.03.2024).
10. Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність: Закон України від 21.12.2017 р. № 2258-viii. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2258-19> (date of access: 24.03.2024). [in Ukrainian].
11. Проскуріна, Н. М., Грибова, Ю.В. (2023). Роль внутрішнього аудиту в забезпеченні достовірності фінансової звітності. *Інноваційна наука: пошук відповідей на виклики сучасності* : матеріали І Міжнародної наукової конференції. Вінниця: ТОВ «УКРЛОГОС Груп». С. 66–67. [in Ukrainian].

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ТА ВНУТРІШНІЙ АУДИТ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ ЗВІТНІСТЮ УСТАНОВ

Ольга Григорів, Володимир Трохановський, Юрій Гавадзин

*Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника,
76018, м. Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 57,
e-mail: olha.hryhoriv@pnu.edu.ua; <https://orcid.org/0000-0001-8945-6124>
e-mail: volodymyr.trokhانovskiy@pnu.edu.ua; <https://orcid.org/0009-0001-6656-5130>
e-mail: yurii.havadzyn.18@pnu.edu.ua; <https://orcid.org/0009-0002-7639-0562>*

Анотація. Метою статті є поглиблений огляд стану бухгалтерського обліку та внутрішнього аудиту у системі управління фінансовою звітністю установ. У статті визначено ключові проблеми та можливості для їхнього вдосконалення.

Методологія дослідження включає використання загальнонаукових методів, таких як порівняння, групування, синтез та аналіз. Аналіз сучасних викликів і потреб ринку підкреслює необхідність впровадження сучасних підходів та інновацій у процесах обліку для підвищення прозорості, точності та надійності фінансових звітів. Особлива увага приділяється підвищенню кваліфікації облікового персоналу для ефективного використання новітніх технологій та методів.

Основні результати дослідження підкреслюють значення стратегічного підходу до обліку і внутрішнього аудиту, враховуючи не тільки поточні, але й майбутні потреби бізнесу в умовах глобалізації, швидкого розвитку технологій та інтеграції в європейське суспільство. Висновки статті зосереджені на важливості незалежності та регулярної оцінки ризиків у внутрішньому аудиті, а також ризиків, пов'язаних з управлінням фінансовою звітністю та підвищенням кваліфікації персоналу.

Важливими аспектами є також впровадження інтегрованих та автоматизованих систем обліку, активне використання сучасних технологій, таких як штучний інтелект та блокчейн, для автоматизації та захисту облікової інформації. Результати дослідження сприяють підвищенню якості та надійності фінансового управління в умовах постійних змін законодавства та економічного середовища.

Ключові слова: фінансова звітність, облік, внутрішній аудит, система управління, установа.

Стаття надійшла до редакції 08.03.2024

Прийнята до друку 25.04.2024

УДК 330.3
JEL M41; O15

ОСОБЛИВОСТІ СПИСАННЯ КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

Оксана Кундря-Висоцька¹, Ірина Вагнер², Ірина Демко³,
Олег Вагнер⁴, Роман Демко⁵

^{1,2,3}Львівський національний університет імені Івана Франка,
79008, м. Львів, просп. Свободи, 18,

¹e-mail: oksana.kundria-vysotska@lnu.edu.ua, ORCID: 0000-0001-9760-9266

²e-mail: iryna.vagner@lnu.edu.ua; ORCID: 0000-0003-4928-4772

³e-mail: iryna.demko@lnu.edu.ua; ORCID: 0000-0002-2186-1876

⁴e-mail: vagneroleg10@gmail.com; ORCID: 0009-0009-0854-5252

⁵KPMG Україна,

79000, м. Львів, вул Героїв УПА, 72,

⁵e-mail: roman.demko228@gmail.com; ORCID: 0009-0004-6698-0758

Анотація. Метою статті є розкриття сутності та стану кредиторської заборгованості на вітчизняних підприємствах і пошук ефективних шляхів щодо її списання у разі необхідності. Авторами здійснено аналіз стану кредиторської заборгованості відповідно до розмірів підприємств за період 2013–2022 рр. Визначено основні фактори, які впливають на зростання кредиторської заборгованості підприємств під час воєнного стану в Україні. Залежно від виду кредиторської заборгованості, авторами запропоновано шляхи її зменшення, а в крайньому випадку – описано процес банкрутства.

У дослідженні використано загальнонаукові методи, а саме: аналіз, узагальнення та порівняння – при вивченні динаміки кредиторської заборгованості у період з 2014 по 2023 рр.; індукція – дала можливість узагальнити одержану в процесі дослідження інформацію та розробити рекомендації стосовно списання кредиторської заборгованості у вигляді банківського кредиту; пояснення – в частині розроблених висновків та рекомендацій щодо шляхів списання кредиторської заборгованості під час воєнного стану.

Відзначено, що можливість продовжувати діяльність в умовах війни, створювати сприятливі умови для збереження активів і навіть їх розвитку залежить від гнучкості менеджменту підприємства, швидкості його реагування на зміни зовнішнього середовища. Сформульовано висновки про те, що не незважаючи на перешкоди, які створює війна, бізнес в Україні продовжує працювати та підтримує економіку всіма можливими шляхами. Відзначено негативу динаміку щодо збільшення кредиторської заборгованості, оскільки кількість судових спорів зі стягнення проблемної заборгованості зростає. В умовах воєнного стану в Україні не становить ніяких

перешкод для судового процесу навіть місцеперебування боржника на тимчасово окупованій території.

Ключові слова: кредиторська заборгованість, позиковий капітал, воєнний стан, релокований бізнес, банкрутство, реструктуризація.

Постановка проблеми. Під час проведення господарської діяльності суб'єкт господарювання здійснює розрахункові операції за одержані товари чи надані послуги, щомісячно, у встановлені законодавством терміни, сплачує податки, тобто з'являється кредиторська заборгованість. Саме тому будь-яка діяльність підприємства супроводжується кредиторською заборгованістю. Застосовування такого виду позикового капіталу допускає суттєве масштабування підприємства, забезпечує краще використання власних джерел фінансування, пришвидшує формування різноманітних цільових фінансових фондів, що зрештою, збільшує ринкову вартість суб'єкта підприємництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить про те, що питання функціонування вітчизняних підприємств в умовах воєнного стану є дуже актуальним, на що вказують публікації таких авторів як: Костенко Ю.О., Короленко О.Б., Гузь М.М. [1], Ватченко Б.С., Шаранов Р.С. [2], Бегун С. [3], Томчук О., Трегубов О. [4], Лойко В.В., Александров Б.В. [5], Тимошенко М.В., Петров В.А. [6] та інших. Заслужують на увагу наукові дослідження Сапотницької Н.Я. та Козака В.Є. щодо стратегій підвищення конкурентоспроможності підприємства та їх синергія в умовах війни [7], Юрчишен Д.В. та Козлова В.П. з питань оцінювання фінансового результату вітчизняних підприємств в умовах війни [8].

Виклад основного матеріалу дослідження. Позикові кошти є одним із основних джерел формування активів підприємств. Проте, повномасштабне вторгнення та ведення воєнного стану на території України, негативно вплинуло на залучені позикові засоби, які спрямовані не лише на розвиток та ефективність виробництва, а, навпаки, на погашення своїх зобов'язань перед іншими кредиторами. Необхідно зазначити, що несвоєчасність обліку, оцінки та погашення поточної кредиторської заборгованості викликає порушення розрахунково-фінансової дисципліни.

Розглядаючи структуру кредиторської заборгованості, зазначимо, що до її складу відносять певну суму боргів підприємства, яка у зазначений в угоді термін має бути виплачена на користь третіх осіб. Розглядають її у вигляді одного з позикових джерел покриття оборотних активів, так як виникають події надходження сировини і матеріалів на підприємство до того, як відбудеться остаточна оплата.

У суб'єктів підприємницької діяльності, кредиторська заборгованість може виникати у вигляді заборгованості перед: бюджетом по перерахуванню податків та зборів; працівниками за оплату праці та єдиного соціального внеску; контрагентами; позабюджетними державними фондами; іншими кредиторами за отриманими кредитами і позиками у фінансово-кредитних установах. Проте, на практиці, структура кредиторської заборгованості складається із зобов'язань перед постачальниками та підрядниками за сировину і матеріали чи надані послуги [9, с. 77–85].

Складні умови, в яких перебувають українські підприємства, спонукають їх до об'єктивного оцінювання довіри до своїх контрагентів, а саме, оцінки фінансової

стійкості та платоспроможності. Аналізуючи економічну сферу загалом, зазначимо, що її функціонування неможливе без фінансової стійкості суб'єктів підприємництва, оскільки саме стійкість є базою їх міцного становища на ринку та конкурентоспроможності.

Спостерігається позитивна динаміка фінансових результатів до оподаткування великих та середніх підприємств за період з січня-березня 2024 року, а саме, обсяги одержаних прибутків у таких фірмах становлять – 73,1 % або 210 595 231 тис. грн., збитків – 26,9 % або 65 912 197,7 тис. грн. [10].

Суб'єкти господарювання в Україні щодня зіштовхуються з проблемою зростання кредиторської заборгованості. Стрімке збільшення короткострокової заборгованості у секторі економіки спричинило ріст системних ризиків та, в свою чергу, зменшило кругообіг капіталу в країні, що й зумовлює необхідність дослідження основних причин накопичення боргів підприємств упродовж останніх років.

Для кращого розуміння чинників кредиторської заборгованості важливо проаналізувати її стан і динаміку з урахуванням розмірів підприємств (табл. 1).

Таблиця 1

**Динаміка кредиторської заборгованості підприємств України
у 2013–2022 рр.**

Рік	Поточна кредиторська заборгованість / <i>current payables</i>				
	Усього/ Total	у тому числі/ <i>including</i>			
		Великі підприємства/ <i>large enterprises</i>	Середні підприємства/ <i>medium enterprises</i>	Малі підприємства/ <i>small enterprises</i>	з них мікро-підприємства/ <i>of which microenterprises</i>
2013	1505505698,9	606131479,1	563981528,0	335392691,8	171312345,2
2014	1733244948,6	709792892,9	633546378,3	389905677,4	194188985,3
2015	2196263408,2	888270838,0	822706489,4	485286080,8	237969374,1
2016	2587426799,2	1009303154,0	1009742679,6	568380965,6	277276278,3
2017	2928507561,5	1135707963,0	1133418396,3	659381202,2	314966118,2
2018	3327258899,0	1270360138,7	1300122382,1	756776378,2	384754420,7
2019	3486716084,4	1378744264,7	1348221561,7	759750258,0	381071198,8
2020	3729044454,1	1353707093,8	1457869595,1	917467765,2	467078507,2
2021	4145164509,1	1515081516,3	1739426387,2	890656605,6	417865216,9
2022	4374849828,5	1460007007,0	1774155023,3	1140687798,2	588104854,2

Джерело: Складено авторами на основі [10]

Дані Таблиці 1 вказують на швидке зростання кредиторської заборгованості, особливо на великих і середніх підприємствах. Серед причин збільшення такої заборгованості є несвочасне виконання зобов'язань. Велика частина підприємств відчуває постійний дефіцит ліквідних коштів для погашення кредиторської

заборгованості, що пролонгує терміни її погашення. Відомий факт, що чим менші терміни погашення кредиторської заборгованості, тим інтенсивнішим є кругообіг грошового капіталу. Проте повномасштабне вторгнення негативно вплинуло на стан заборгованостей більшості українських підприємств.

У період дії правового режиму воєнного стану за об'єктивними причинами зростає кількість випадків визнання заборгованості контрагентів безнадійною. Українські підприємці під час дії воєнного стану стикаються з низкою перепон, таких як: зупинка господарської діяльності, релокація потужностей, переміщення співробітників, руйнування налагодженої логістики, зміна траєкторії діяльності, ліквідація активів, неможливість виконання взятих зобов'язань, ускладнення проведення розрахунків, що, в свою чергу, створило стан невизначеності, загострення кризи неплатежів.

Головною ознакою неплатоспроможності є збільшення розміру кредиторської заборгованості, що зумовлена різким зменшенням ліквідності та платоспроможності, результатом чого може стати банкрутство. Зі свого боку банкрутство включає низку об'єктивних і суб'єктивних чинників, які під час військового стану і по його закінченню потребуватимуть використання нестереотипних рішень та дій, які чинитимуть вплив на ступінь неплатоспроможності суб'єкта господарювання.

Звернувшись до статистичних даних, відзначимо, що з необхідністю змінити вид діяльності зіткнулося приблизно 50% українських підприємств, які в умовах воєнних дій, змушені перенести свої потужності в інші регіони, диверсифікувати абсолютно всю власну лінійку продукції та перейти до нових бізнес моделей, які окреслюють зміну фінансової системи підприємства, формування сучасних видів грошових потоків тощо.

Для продовження діяльності та збереження частки ринку певна частина суб'єктів господарювання змушена в найкоротші терміни здійснювати розрахунок за кредиторською заборгованістю і забезпечувати майбутні поставки сировини, матеріалів і товарів, використовуючи власні джерела. Враховуючи таку ситуацію, в умовах воєнного стану значна кількість підприємств відмовилася від позикового капіталу і перейшла на умови самофінансування. Проте не всі господарюючі суб'єкти мали в достатній кількості власних грошових коштів. Саме тому значна кількість компаній змінила модель фінансування за рахунок зростання внутрішньої заборгованості, тобто, боргу по заробітній платі. Дана модель заміни зовнішньої заборгованості за рахунок внутрішньої є негативною тенденцією, оскільки працівники будуть звільнятися у пошуках нових джерел доходу [11, с. 182].

Таким чином, показники фінансового стану в умовах війни для багатьох підприємств суттєво відрізняються від нормативних, а структура капіталу характеризується практичною відсутністю заборгованості за розрахунками з постачальниками та за заробітною платою.

Несплачені вчасно зобов'язання спричиняють зниження привабливості господарюючого суб'єкта на ринку та втрата довіри контрагентів. Саме тому, необхідно розробляти дієві шляхи та заходи щодо мінімізації такого впливу, а часом, вживати радикальніші заходи – списувати кредиторську заборгованість.

Управлінський персонал будь-якого підприємства розуміє, що відтермінована кредиторська заборгованість є допустимим фактом і тим самим, створює умови для використання таких грошових засобів на інші цілі. Проте, не слід забувати, що великі розміри кредиторської заборгованості мають негативний вплив на ліквідність, платоспроможність, фінансову стійкість, рентабельність та на формування фінансового результату загалом [12, с. 71–79].

Списання кредиторської заборгованості під час війни стало болючою проблематикою, адже суб'єкти господарювання не завжди мають змогу вчасно і в повній мірі оплатити борг, який вже утворився. В першу чергу, така ситуація пов'язана із неочікуваними обставинами, настання яких може відбутися через активні бойові дії, такі як: втрата будівель, споруд, складів, цехів та інших активів через ракетний обстріл або тимчасове загарбання наших територій, вимушене переселення до іншого міста (релокований бізнес) тощо.

Якщо говорити про кредиторську заборгованість у вигляді банківського кредиту, який фірма не має змоги оплатити, то в такому випадку, керівнику підприємства необхідно звернутися з відповідними документами у фінансово-кредитну установу з проханням про реструктуризацію боргу. В контексті даної ситуації, боржнику потрібно із заявою встановленого зразка звернутися до банківської установи, в якій він просить реорганізувати боргові зобов'язання по кредитній угоді (відтермінування виплат за головною сумою по кредиту і за процентами, переміна процентної ставки, скасування штрафних санкцій тощо). Таким чином, відповідний комітет банківської установи аналізує заяву та надані супутні документи і приймає одностороннє рішення щодо проведення реструктуризації боргу. Зауважимо, що реструктуризація — це виключно право банківської установи, а не обов'язок, проте, якщо отримано позитивну відповідь щодо такої заяви банком, це дасть шанс на одержання комфортніших умов повернення кредитних грошових коштів, пролонгувати платежі на певний період часу [13].

Керівнику підприємства важливо знати та оперувати інформацією про те, що у період дії воєнного стану та у 30-денний термін після дня його завершення:

- фізичні та юридичні особи звільняються від обов'язку проводити оплату неустойки (штрафу чи пені) та інших штрафних платежів, які зазначені у кредитному договорі;
- фінансово-кредитним закладам забороняється підвищувати відсоткову ставку за користування кредитом у разі прострочення внесення платежів, виключення може бути коли така зміна закріплена у кредитному договорі [14].

У випадку, якщо банк до суми боргу включив все-таки неустойку у період після 24 лютого 2022 року, потрібно у письмовій формі апелювати до нього з вимогою анулювати такі санкції.

Кардинальною мірою, коли суб'єкт підприємництва не має можливості провадити свою діяльність далі – це оголошення банкрутства. Така процедура використовується для того, щоб повністю або частково оплатити суму грошових коштів по кредиту. В такому випадку, боржник звертається до Господарського суду, представники якого

відкривають провадження по справі та розпочинається її розгляд, детальний аналіз усіх причин. Зауважимо, що її основною характеристикою є те, що на час відкриття справи про банкрутство діє мораторій на вимоги кредиторів, що дає можливість боржнику зберегти свої активи на певний проміжок часу та спробувати відновити фінансову спроможність, використовуючи механізм досудової та судової санації.

Окремим видом кредиторської заборгованості є заборгованість за розрахунками з постачальниками та підрядниками. Певні контрагенти можуть намагатись ухилитися від виконання власних зобов'язань відповідно до умов договору, оскільки спираються на положення листа Торговельно-промислової палати України № 2024/02.0-7.1 про форс-мажорні обставини, які заважають реалізувати угоду. У зазначеному листі розглядається факт того, що введення воєнного стану, з 24 лютого 2022 року до його офіційного закінчення є так званими «форс-мажорними» обставинами. Проте, як показала практика за останні два роки, згідно з рішеннями Верховного Суду, форс-мажорні обставини не мають преюдиційного характеру. Мається на увазі те, що при виникненні таких обставин сторона, яка спирається на них як на засаду неможливості здійснення зобов'язання, повинна довести факт наявності таких обставин не лише самих по собі, але й те, що ці обставини були форс-мажорними саме для даного визначеного випадку.

Саме тому є всі законні підстави визнавати, що форс-мажорні обставини (в тому числі воєнні дії) можуть використовуватися контрагентами лише у особливих ситуаціях, коли бойові дії справді прямо позначилися на їхній діяльності, що, в свою чергу, регламентується рішенням суду індивідуально до кожної такої ситуації. Посилання господарюючого суб'єкта на суцільну кризу в країні не визнаються судом відповідним аргументом форс-мажору.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Незважаючи на перешкоди, які створює війна, бізнес в Україні продовжує працювати та підтримує економіку всіма можливими шляхами, про що свідчить кількість підприємств, які впродовж січня-березня 2024 року отримали прибуток. Проте спостерігається негативна динаміка щодо збільшення короткострокової заборгованості, яка спричинила зростання системних ризиків та, в свою чергу, зменшила кругообіг капіталу.

Швидке реагування на зміну кредиторської заборгованості потребує постійної готовності суб'єктів господарювання до внесення коректив у стратегії та плани діяльності залежно від динаміки та сутнісної спрямованості змін. Саме тому важливо здійснювати постійний моніторинг розрахунково-касової дисципліни на підприємстві, масштабувати діяльність, проводити пошук шляхів для максимального підвищення економічної ефективності.

Список використаних джерел

1. Костенко Ю.О., Короленко О.Б., Гузь М.М. Аналіз фінансової стійкості підприємства в умовах воєнного стану. *Економіка та суспільство*. 2022. Вип. 43. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-43-77>.
2. Ватченко Б.С., Шаранов Р.С. Антикризове управління підприємством в умовах війни. *Економічний простір*. 2022. Вип. 182. С. 38–43. URL: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/182-5>.

3. Бегун С. Особливості аналізу фінансового стану підприємства в умовах воєнного стану. *Економічний часопис Волинського національного університету імені Лесі Українки*. 2022. Том 4. № 32. С. 36–42.
4. Томчук О., Трегубов О., Андронік О. Фінансові аспекти управління платоспроможністю малого та середнього бізнесу в умовах війни. *Економіка та суспільство*. 2023. Вип. 50. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-50-42>.
5. Лойко В.В., Александров Б.В. Підтримка та розвиток малого і середнього бізнесу в Україні в умовах війни. *European Scientific Journal of Economic And Financial Innovation*. 2023. № 11. С. 228–237. URL: <https://www.journal.eae.com.ua/index.php/journal/article/view/217>.
6. Тимошенко М.В., Петров В.А. Ідентифікація ризиків та особливості антикризового управління в умовах війни. *Підприємництво і торгівля: тенденції розвитку: матеріали V Міжнародної науково-практичної конференції (19-20 травня 2022 року)*. Одеса: Державний університет «Одеська політехніка», 2022. 178 с. С. 52–54.
7. Сапотницька Н.Я., Козак В.Є. Стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства та їх синергія в умовах війни. *Трансформаційна економіка*. 2023. (2 (02)). С. 49–52. URL: <https://doi.org/10.32782/2786-8141/2023-2-9>.
8. Юрчишен Л.В., Козлов В.П. Оцінка фінансового результату підприємств в умовах війни. *Актуальні проблеми розвитку фінансів в умовах цифровізації економіки України: матеріали I Всеукраїнської науково-практичної конференції «Актуальні проблеми розвитку фінансів в умовах цифровізації економіки України»*. Вінниця: ДонНУ імені Василя Стуса, 2023. С. 53–55.
9. Партин Г.О. Управлінський облік: [Навч. посіб.: 2-ге вид. випр. і доп.] / Г.О. Партин, А.Г. Загородній. К.: Знання, 2007. 303 с.
10. Державна служба статистики. Офіційний сайт. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua>.
11. Інформаційний бізнес-портал. Бухгалтерський облік кредиторської заборгованості. URL: <https://www.buh24.com.ua>.
12. Онищенко В. Облік розрахунків з постачальниками та підрядниками. 2019. URL: <http://www.agrosvit.info/?op=1&z=3545&i=7>.
13. Кравченко В. І. Сучасні проблеми обліку кредиторської заборгованості в системі управління підприємством. 2018. URL: <http://dspace.onu.edu.ua:8080/bitstream/123456789/13751/1/58-61.pdf>.
14. Даниленко Т. Особливості вирішення питань кредитної заборгованості під час війни. *Юридична газета Online*. 2023. URL: <https://yur-gazeta.com/publications/practice/bankivske-ta-finansove-pravo/osoblivosti-virishennya-pitan-kreditnoyi-zaborgovanosti-pid-chas-viyni.html>.

References

1. Kostenko Yu.O., Korolenko O.B., Huz M.M. (2022). Analysis of the financial stability of the enterprise in the conditions of martial law. *Economy and Society*. Issue 43. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-43-77>. [in Ukrainian].
2. Vatchenko B.S., Sharanov R.S. (2022). Anti-crisis management of the enterprise in conditions of war. *Ekonomichnyy Prostir*. Issue. 182. P. 38–43. URL: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/182-5>. [in Ukrainian].
3. Behun S. (2022). Peculiarities of the analysis of the financial state of the enterprise in the conditions of martial law. *Ekonomichniy chasopys Volynskoho natsionalnoho universytetu imeni Lesi Ukrainky*, 4 (32), 36–42 [in Ukrainian].

- Tomchuk O., Trehubov O., Andronik O. (2023). Financial aspects of managing the solvency of small and medium-sized businesses in wartime conditions. *Economy and Society*. Issue 50. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-50-42>. [in Ukrainian].
- Loiko V.V., Aleksandrov B.V. Support and development of small and medium-sized businesses in Ukraine during the war. *European Scientific Journal of Economic And Financial Innovation*. 2023. № 11. P. 228–237. [in Ukrainian].
- Tymoshenko M.V., Petrov V.A. (2022) Identification of risks and features of anti-crisis management in conditions of war. *Derzhavnyi universytet «Odeska politehnika»*, 52-54 [in Ukrainian].
- Sapotnitska N.Ya., Kozak V.Ye. (2023). Strategies for increasing the competitiveness of the enterprise and their synergy in the conditions of war. *Transformatsiyina ekonomika*. (2 (02). P. 49–52. URL: <https://doi.org/10.32782/2786-8141/2023-2-9>. [in Ukrainian].
- Yurchyshen, D.V., Kozlov V.P. (2023). Assessment of the financial results of enterprises in wartime conditions. *Aktualni problemy rozvytku finansiv v umovakh tsyfrovizatsii ekonomiky Ukrainy*, Vinnytsya: DonNU imeni Vasylya Stusa, 2023. S. 53–55. [in Ukrainian].
- Partyn H.O. (2007). *Managerial Accounting*. Kyiv: Znannya. [in Ukrainian].
- State Statistics Service of Ukraine. Official site URL: <https://www.ukrstat.gov.ua>.
- Information business portal. Accounts payable accounting. URL: <https://www.buh24.com.ua>. [in Ukrainian].
- Onyshchenko V. (2019). Accounting of payments with suppliers and contractors. URL: <http://www.agrosvit.info/> [in Ukrainian].
- Kravchenko V.I. (2018). Modern problems of accounts payable in the enterprise management system. URL: <http://dspace.onu.edu.ua:8080/bitstream/123456789/13751/1/58-61.pdf> [in Ukrainian].
- Danylenko T. (2023). Osoblyvosti vyrishennia pytan kredytnoi zaborhovanosti pid chas viiny. Yurydychna hazeta Online. URL: <https://yur-gazeta.com/publications/practice/bankivske-ta-finansove-pravo/osoblyvosti-virishennya-pitan-kredytnoyi-zaborhovanosti-pid-chas-viiny.html> [in Ukrainian].

FEATURES OF WRITING OFF ACCOUNTS PAYABLE DURING MILITARY ACTIONS

Oksana Kundrya-Vysotska¹, Iryna Vagner², Iryna Demko³,
Oleg Vagner⁴, Roman Demko⁵

^{1,2,3} Ivan Franko National University of Lviv,
18 Svobody Ave., Lviv, Ukraine, 79008,

¹e-mail: okšana.kundrya-vysotska@lnu.edu.ua, ORCID: 0000-0001-9760-9266

²e-mail: iryana.vagner@lnu.edu.ua, ORCID: 0000-0003-4928-4772

³e-mail: iryana.demko@lnu.edu.ua, ORCID: 0000-0002-2186-1876

⁴e-mail: vagneroleg10@gmail.com, ORCID: 0009-0009-0854-5252

⁵KPMG Ukraine

72 Heroyiv UPA Str., Lviv, Ukraine, 79000,

⁵ e-mail: roman.demko228@gmail.com ORCID: 0009-0004-6698-0758

Abstract. The article aims to disclose the essence and status of accounts payable at domestic enterprises and find effective ways to write them off if necessary. The authors analyze

the state of accounts payable according to the size of enterprises for the period 2013–2022. The main factors influencing the growth of accounts payable of enterprises during martial law in Ukraine are identified. Depending on the type of accounts payable, the authors propose ways to reduce it, and in extreme cases, describe the process of bankruptcy.

The study uses general scientific methods, namely: analysis, generalization, and comparison – in studying the dynamics of accounts payable in the period from 2014 to 2023; induction – to summarise the information obtained in the course of the study and develop recommendations for writing off accounts payable in the form of a bank loan; explanation – in terms of the conclusions and recommendations on ways to write off accounts payable during martial law.

It is worth noting that when the management of an enterprise is flexible and responds quickly to changes in the external environment, it is possible to continue operations in wartime, to create favorable conditions for preserving assets and resources and even their development. The author concludes that despite the obstacles created by the war, business in Ukraine continues to operate and support the economy in all possible ways. The author notes a negative trend in the increase in accounts payable, as the number of litigations to recover bad debts is only growing. To date, even the location of the debtor in the temporarily occupied territory does not pose any obstacles to the judicial process.

Keywords: accounts payable, borrowed capital, martial law, relocated business, bankruptcy, restructuring.

Стаття надійшла до редакції 08.03.2024

Прийнята до друку 25.04.2024

ТРАНСФЕРТНЕ ЦІНОУТВОРЕННЯ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ: АНАЛІЗ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Семен Матковський, Наталія Струк

Львівський національний університет імені Івана Франка,
79008, м. Львів, просп. Свободи, 18,
e-mail: semen.matkovskyy@lnu.edu.ua; ORCID: 0000-0001-9579-3039
e-mail: nataliya.struk@lnu.edu.ua; ORCID: 0000-0002-1933-265X

Анотація. Доведено, що трансфертне ціноутворення має відповідати національним і міжнародним стандартам. Воєнний стан створює нові виклики для трансфертного ціноутворення, керівники компаній повинні вміти адаптуватися до мінливих умов зовнішнього середовища. Це актуалізує тему дослідження. Мета публікації – проаналізувати стан трансфертного ціноутворення в Україні для виокремлення перспектив його розвитку. Об'єктом дослідження обрано процес розвитку трансфертного ціноутворення в Україні. Авторами використані методи теоретичного узагальнення, емпіричного дослідження, систематизації, аргументації, порівняння, аналізу. Результати дослідження дали змогу розкрити основні напрями та перспективи розвитку трансфертного ціноутворення в Україні, зокрема в умовах дії воєнного стану. Наукова значимість дослідження полягає у систематизації напрацювань учених стосовно розкриття ідей розвитку трансфертного ціноутворення, що дало змогу представити його основні напрями. Практична цінність дослідження полягає у характеристиці прикладних аспектів розвитку трансфертного ціноутворення, пошуку нових можливостей для удосконалення процедур його регулювання в екстремальних умовах війни.

Сформульовано висновки про те, що постійна робота над удосконаленням системи трансфертного ціноутворення, відповідно до міжнародних стандартів, включаючи впровадження правил GAAR, свідчить про прагнення України до підвищення прозорості та ефективності податкової системи. Основні напрями перспективного розвитку трансфертного ціноутворення в Україні: удосконалення інституту контрольованих іноземних компаній; покращення технології обробки інформації щодо трансфертних цін і автоматизації процесу відбору платників податків; запровадження обміну звітами між країнами; повноцінне дотримання міжнародних стандартів BEPS.

Ключові слова: бізнес, війна, воєнний стан, компанії, країни, оподаткування, податки, перспективи, розвиток, трансфертне ціноутворення.

Постановка проблеми. Дедалі більше українських компаній виходять на світовий ринок і стають частинами міжнародних груп. Тому трансфертне ціноутворення має відповідати національним і міжнародним стандартам. Воєнний стан в Україні

спричинив значні економічні потрясіння, що впливають на фінансові результати компаній, їх операційну діяльність та ланцюги постачання. Це створює нові виклики для трансфертного ціноутворення, адже керівники компаній повинні вміти адаптуватися до мінливих умов зовнішнього середовища. Такі обставини суттєво впливають і на транскордонні операції та потребують перегляду трансфертних цін.

Під час воєнного стану керівники компаній намагаються мінімізувати витрати, а правильне встановлення цін на внутрішньогрупові операції може допомогти уникнути подвійного оподаткування та знизити податкові зобов'язання. Тому трансфертне ціноутворення має важливе значення у цьому процесі.

З іншого боку, повномасштабне вторгнення росії в Україну ускладнює контроль податковими органами процедури дотримання правил трансфертного ціноутворення. Це створює ризики виникнення порушень, які призводять до штрафів та інших санкцій.

В умовах воєнного стану державні органи влади активізували внесення змін до податкового законодавства і регулювання питань трансфертного ціноутворення, що дає змогу забезпечити додаткові надходження до бюджету. Важливо вчасно відстежувати й реагувати на такі зміни й оперативного впроваджувати їх у діяльність.

Зрештою, планування дій щодо трансфертного ціноутворення має враховувати не лише поточну ситуацію, але й перспективи післявоєнного відновлення економіки. Адміністративний персонал компаній повинен бути готовим до потенційного зростання попиту та швидкого реагування на мінливість ринку.

Таким чином, аналіз і перспективи розвитку трансфертного ціноутворення в умовах воєнного стану в Україні є важливим для розуміння як поточних викликів, так і довгострокових орієнтирів функціонування бізнесу й економіки країни загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У теперішніх надскладних умовах війни важливо повсякчас шукати рівновагу між підтримкою бізнесу з боку держави, змогою розвивати обороноздатність країни та вчасним реагуванням на виведення ресурсів з країни. Такий пошук може бути успішним, якщо поєднати зусилля науковців, практиків і державних посадовців для вирішення проблем на шляху до відновлення країни, вдалої правової інтеграції у міжнародний простір бізнесу.

Слушним є твердження Кононенко Л.В., Назарової Г.Б., Шишкіної Т.М. про те, що глобалізаційні процеси зумовлюють орієнтацію міжнародного бізнесу на соціальну відповідальність. А «ефективне функціонування соціально відповідального бізнесу можливе лише за умови тісної і продуктивної підтримки держави та суспільства» [1].

Процедурі, правилам і регулюванню трансфертного ціноутворення присвячено багато напрацювань вчених. Серед останніх досліджень українських вчених варто згадати: Левицьку С., Лівенду К., Мискіна Ю., Михальську О., Муравського О., Параницю Н., Степаненко О., Травінську С., Скорик М.

Зокрема, Муравський О. доволі детально дослідив методичний інструментарій для ухвалення управлінських рішень з трансфертного ціноутворення. Позитивним є те, що науковець застосував комплексний підхід до вивчення цього питання. Він слушно поділяє дослідників на таких, що розглядають процес трансфертного ціноутворення у системі управлінського обліку та інших, які вивчають такий процес у податковій

системі. Щоправда, подання методів трансфертного ціноутворення в управлінському обліку згаданим автором є дещо не повним. Адже він згадує лише про визначення трансфертних цін на основі «ринкових цін, на основі собівартості, визначеної за методами маржинальних/стандартних/повних витрат або на подвійній основі, та на основі контрактних цін» [2]. Далі описує трансфертне ціноутворення в податковій системі та згадує методи «порівняльної неконтрольованої ціни (як продаж); ціни перепродажу; «витрати плюс»; чистого прибутку; розподілу прибутку» [2]. Хоча в системі управлінського обліку доволі широко застосовують методу «витрати плюс».

Левицька С.О. та Лівенда К.О. детально проаналізували законодавчі аспекти регулювання трансфертного ціноутворення для суб'єктів господарювання України; розглянули методи формування трансфертної ціни та функціональні особливості процесів трансфертного ціноутворення. Заслужують на увагу запропоновані авторами «альтернативи аналітичного обліку для поетапного формування ціни на основі дотримання принципів соціальної відповідальності бізнесу» [3]. Автори у лаконічному форматі розкрили питання документального оформлення трансфертного ціноутворення для українських підприємств, а також вплив законодавчих змін на організацію бухгалтерського обліку та звітності з трансфертного ціноутворення.

Схеми ухилення від сплати податків та методи боротьби з шахрайськими схемами в Україні, відповідно до чинного законодавства, доволі детально опрацювали Степаненко О., Травінська С. і Михальська О. [4]. Також автори охарактеризували тривірневу структуру документації з трансфертного ціноутворення, що застосовується для контролю над операціями в межах міжнародних груп компаній.

Цікавими є напрацювання, які зробили Мискін Ю., Скорик М., Параниця Н. стовно концептуальних підходів до трансформації політики трансфертного ціноутворення компаній з урахуванням цілей стратегії сталого розвитку. Виокремивши сфери дотику питань оподаткування і сталого розвитку, автори обґрунтували «гіпотезу, що розвиток концепції сталого розвитку повинен бути інтегрований в усі політики компанії, політику трансфертного ціноутворення зокрема» [5]. Слушними є твердження авторів, що «перегляд політики трансфертного ціноутворення з орієнтацією на сталий розвиток може забезпечити високу додану вартість в ланцюжку створення вартості міжнародної групи компаній» [5].

Іноземні автори теж доволі у широкому форматі розкривають процеси трансфертного ціноутворення.

Saskia Kohlhase, Jacco L. Wielhouwer дослідили роль головного офісу й бізнес-одиниць багатонаціональної корпорації у зниженні податку на прибуток і тарифних платежів через внутрішні трансфертні ціни в міжнародній торгівлі. Використавши конфіденційні дані про трансфертні ціни великої транснаціональної корпорації (ТНК), автори продемонстрували, як різні елементи внутрішніх трансфертних цін (встановлених головним офісом і бізнес-одиницями), відрізняються від зовнішніх цін. Автори доводять, що структурні бізнес-одиниці роблять більший внесок у податкове планування, ніж головний офіс [6].

Інші науковці розглядають вплив якості внутрішньої інформації та управління інформаційними технологіями на економію корпоративних податків [7]. Чимало вчених

доводять, що ухилення від сплати податків може збільшити грошові потоки фірми, з одного боку, але також збільшити трансакційні витрати, інформаційний ризик, ризик перевірки податковими органами, – з іншого боку [8].

Gauß P., Kortenhaus M., Riedel N., Simmler M., ґрунтуючись на аналізі «великих даних» про компанії в європейських країнах з високим рівнем оподаткування, доводять, що «жорсткіші положення про трансфертне ціноутворення підвищують ефективні податкові витрати транснаціональних компаній і знижують їхні продажі. Продажі та прибутки національних конкурентів постраждалих фірм значно зростають, тоді як націнки залишаються в основному незмінними» [9].

Останніми роками зустрічається й академічна література, в якій демонструють докази того, що транснаціональне переміщення прибутку є кількісно релевантним явищем [10].

Серед політиків існує тверде припущення, що міжнародне ухилення від сплати податків означає несправедливу конкурентну перевагу для транснаціональних компаній.

Постановка завдання. Значний науковий доробок українських та іноземних вчених упродовж тривалого періоду часу доводить актуальність розвитку дослідження за різними напрямками. Тому, беручи до уваги надскладний етап захисту нашої країни від агресивної росії, головно, метою дослідження є проаналізувати стан трансфертного ціноутворення в Україні для виокремлення перспектив його розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Понад десять років тому національне законодавство України доповнили норми з трансфертного ціноутворення, що стали важливим інструментом протидії ухиленню від оподаткування та забезпечення стабільності дохідної частини бюджету [11].

З 2017 року Україна є активною учасницею Інклюзивної рамкової програми з питань розмивання оподаткованої бази та виведення прибутку з-під оподаткування, що об'єднує понад 100 країн, завданням яких є боротьба з транскордонним ухиленням від сплати податків. У серпні 2019 року Україна ратифікувала Багатосторонню конвенцію щодо виконання заходів, які стосуються угод про оподаткування, з метою протидії розмиванню оподаткованої бази та виведенню прибутку з-під оподаткування, яка набула чинності у грудні 2019 року. Приєднавшись до Програми розширеного співробітництва в межах Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) (з 1 січня 2017 року) Україна взяла на себе зобов'язання імплементувати так звані Мінімальний стандарт Плану дій BEPS – обов'язкові чотири заходи із п'ятнадцяти запропонованих Україною [12]. Внаслідок цього Міністерство фінансів України розробило дорожню карту реалізації Плану дій BEPS (Base erosion and Profit Shifting – розмивання оподаткованої бази й виведення прибутку з-під оподаткування) ОЕСР та країн G20.

За цей період в Україні тривала постійна робота над удосконаленням системи трансфертного ціноутворення за правилами міжнародного оподаткування. Триває активна робота над впровадженням правил GAAR (General Anti-Abuse Rule – загальні правила боротьби з ухиленням від оподаткування) до Директиви про материнські та дочірні компанії.

За даними Державної податкової служби України, у період від 2013 р. до 2022 р. платники податків подали понад 24 тис. звітів із трансфертного ціноутворення, що в

середньому складає 2,4 тис. звітів за рік. Обсяг контрольованих операцій за згаданий період склав понад 23 трлн грн (за рік у середньому 2,4 трлн грн) [13]. Детальніше динаміку декларування контрольованих операцій за 2013–2022 роки можна простежити на рис. 1.

У 2021 році обсяг контрольованих операцій сягнув максимального рівня, який реєстрували ще у 2014 році.

У Податковому кодексі України встановлені 4 критерії визначення того, чи є операція контрольованою у трансфертному ціноутворенні, чи ні: суб'єктний склад; вид господарської операції; обсяг операції (вартісні ознаки з окремим контрагентом); обсяг доходу від діяльності компанії, який відображають у бухгалтерському обліку [13].

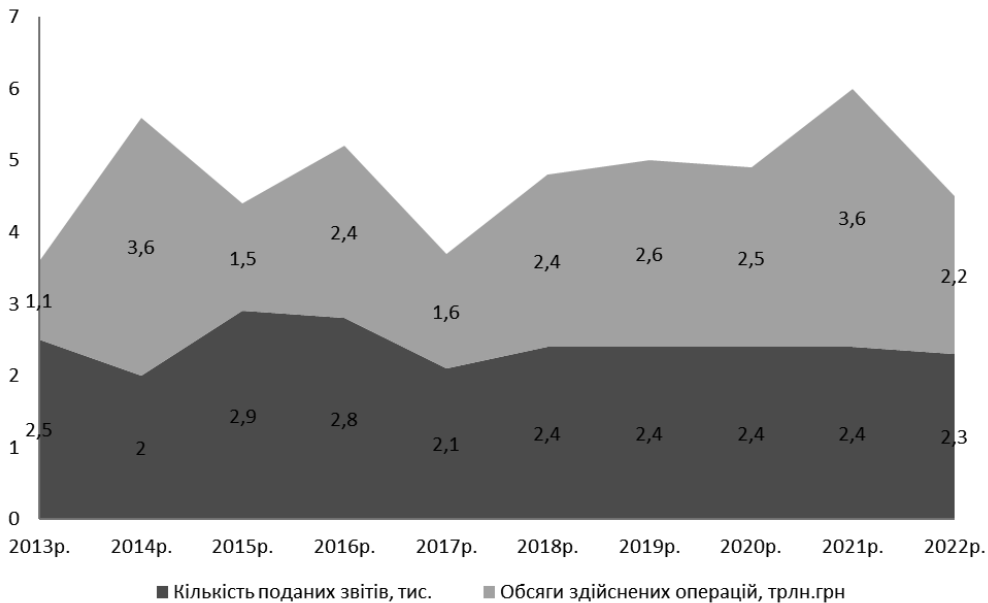


Рис. 1. Динаміка декларування контрольованих операцій в Україні за 2013–2022 роки

Джерело: побудовано авторами за [13]

Перший критерій детально описаний у пп. 39.2.1.1 Податкового кодексу України. Першою та головною ознакою цього критерію є діяльність із пов'язаними особами (компаніями, членами однієї групи).

Другою ознакою першого критерію є наявність господарських операцій із нерезидентами за допомогою комісіонера або посередника (нерезидента комісіонера).

Третя ознака суб'єктного складу – перелік держав, які відповідають вимогам пп. 39.2.1.2 Податкового кодексу України [15]. Проте, існує також перелік згідно пп. 39.2.1.1 Податкового кодексу України, за яким визначають контрагентів особливої організаційно-правової форми, тобто таких, що мають права не сплачувати податок на дохід або корпоративний податок [16].

Четверта ознака суб'єктивного складу – господарські операції між постійним представництвом і материнським підприємством. До цієї ознаки відносять не лише господарські операції, але й внутрішні господарські розрахунки.

Якщо аналізувати підстави віднесення операцій до контрольованих, то у 2022 році, порівняно із 2021 роком структура таких підстав майже не змінилася. Основна питома вага (понад 89%) – це наявність пов'язаних осіб (рис. 2).

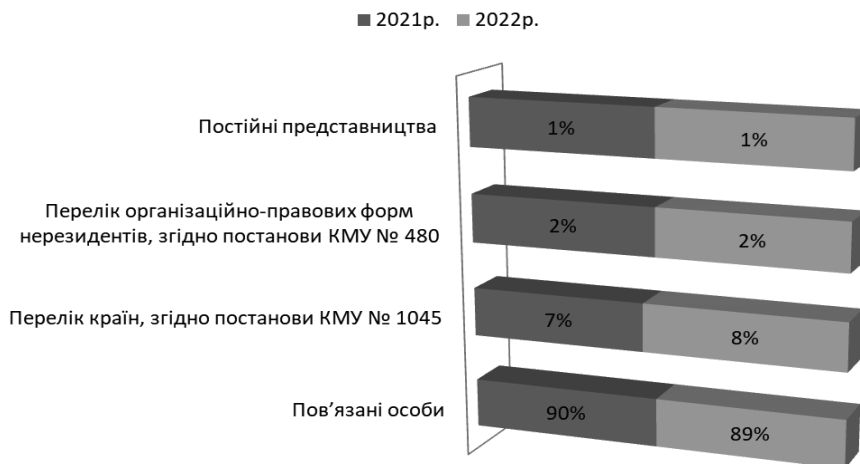


Рис. 2. Підстави віднесення операцій до контрольованих у 2021–2022 роках

Джерело: побудовано авторами за [13; 17].

Нагадаємо, трансфертна ціна встановлюється на товари або послуги, виготовлені всередині ТНК, або між залежними компаніями, або між підрозділами одного підприємства. Для перевірки таких операцій уповноважені органи застосовують такі методи [18]:

- Метод порівняльної неконтрольованої ціни – вважають пріоритетним, має на меті встановлення відповідності цін, які застосовують в угодах, особливо для «сировинних» товарів (їх перелік встановлений Постановою КМУ №1221 [19]).
- Метод ціни перепродажу – використовують для встановлення відповідності між ціною в угоді з придбання товару та ринковими цінами (зазвичай щодо угод при імпорті товару та щодо цін його майбутнього перепродажу без будь-якої переробки).
- Метод «витрати плюс» – до сукупних витрат платника податків на виробництво або придбання товарів, робіт або послуг, додають нормативний прибуток.
- Метод чистого прибутку – рентабельність в умовах контрольованих операцій, зіставляють з рентабельністю діяльності компаній (конкурентів), що порівнюються, які функціонують в ідентичному ринковому сегменті.

- Метод розподілу прибутку – аналізують розподіл вигоди за результатами контрольованої операції між її сторонами. Спосіб частіше застосовують в угодах з давальницькою сировиною.

Правило, за яким вартість угоди між пов'язаними сторонами повинна відображати умови в операціях між незалежними компаніями називають принципом «витягнутої руки». Тобто головна ідея такого принципу – порівняти контрольовані та неконтрольовані операції, спираючись на критерій податкових вигод, а також проаналізувати всі переваги та недоліки, які вони створюють.

У 2021–2022 роках домінувало застосування методу порівняльної неконтрольованої ціни під час встановлення відповідності принципу «витягнутої руки» (рис. 3). На другому місці – метод чистого прибутку.

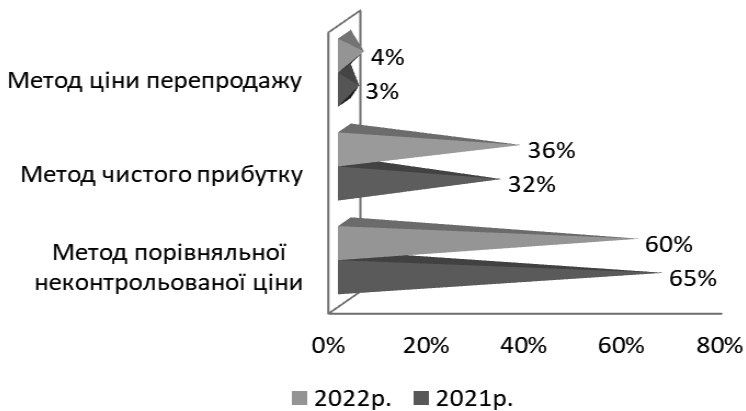


Рис. 3. Методи встановлення відповідності принципу «витягнутої руки» у 2021–2022 роках

Джерело: побудовано авторами за [13; 17]

Певні операції, які виконуються між суб'єктами господарювання, контролюються уповноваженими податковими органами, тобто є «контрольованими». До таких відносять усі операції господарського характеру, за підсумками яких може відбуватися завищення витрат, або зниження доходів, що призводить до зниження прибутку та податку на прибуток.

Відповідно до пп. 39.2.1.7 Податкового кодексу України, операцію вважають контрольованою, якщо вона відповідає двом критеріям:

- 1) Загальний дохід платника податку на прибуток за річний звітний період є більшим, ніж 150 млн грн.
- 2) Сума операції платника податку на прибуток із кожним окремим контрагентом за річний звітний період є більшою, ніж 10 млн грн.

Динаміку обсягів контрольованих операцій банківських установ за країнами у 2021–2022 роках зображено на рис. 4, а не банківських установ – на рис. 5.

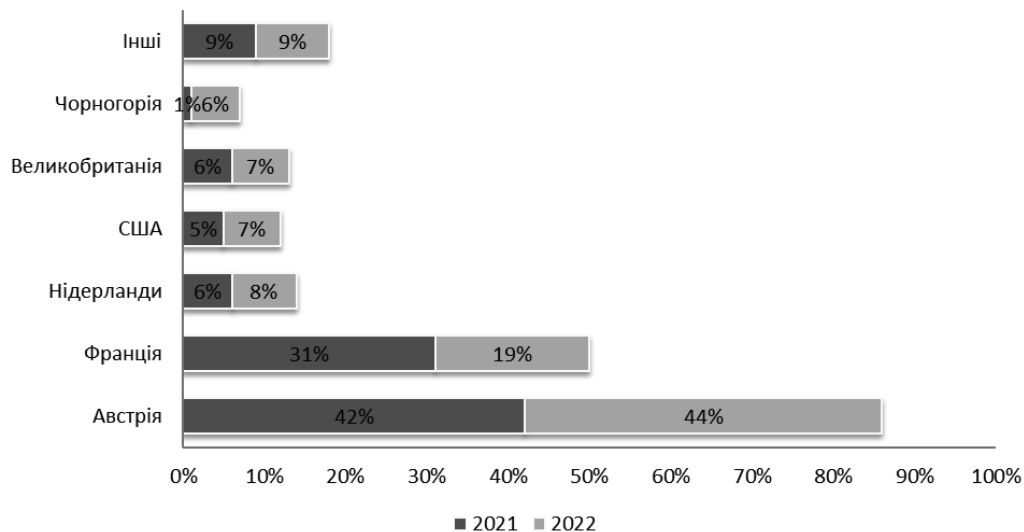


Рис. 4. Динаміка обсягів контрольованих операцій банківських установ за країнами, у 2021–2022 роках

Джерело: побудовано авторами за [13; 17].

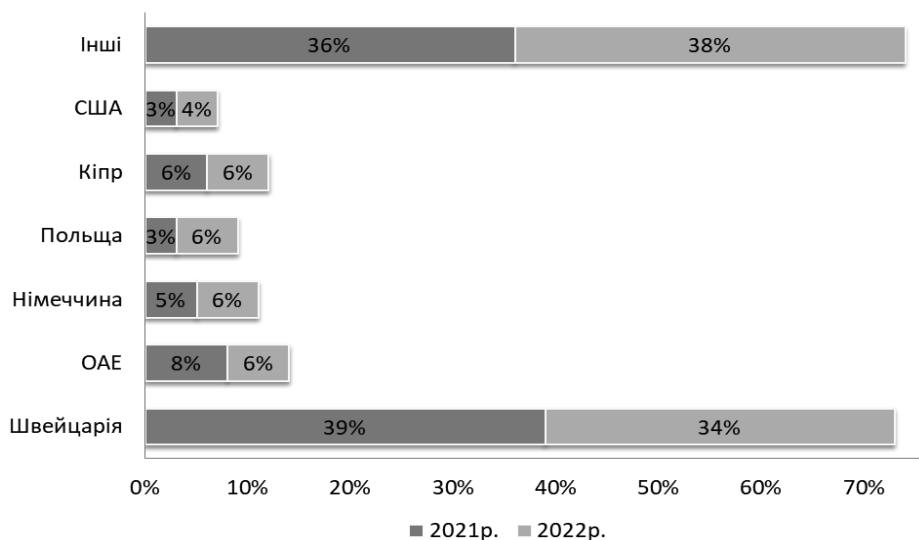


Рис. 5. Динаміка обсягів контрольованих операцій не банківських установ за країнами у 2021–2022 роках

Джерело: побудовано авторами за [13; 17].

Динаміку обсягів контрольованих операцій за предметами операцій у 2021–2022 роках представлено на рис. 6.

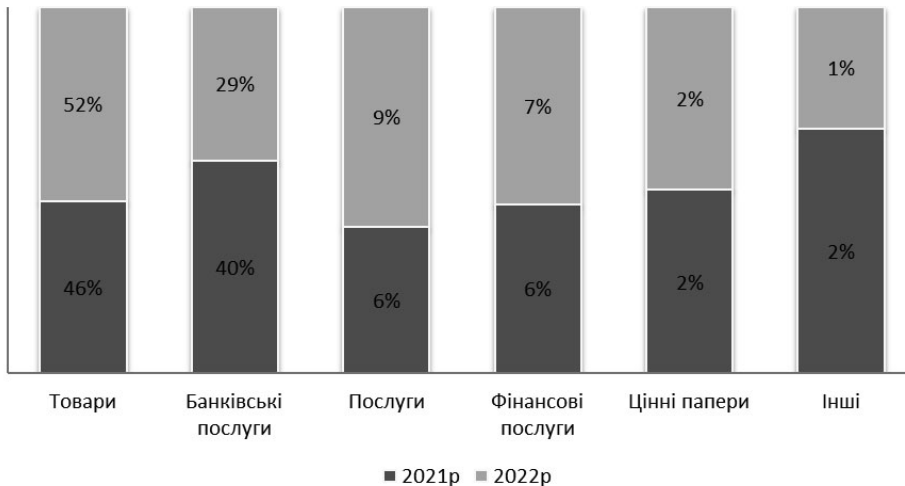


Рис. 6. Динаміка обсягів контрольованих операцій за предметами операцій у 2021–2022 роках

Джерело: побудовано авторами за [13; 17].

Аналізуючи динаміку обсягів контрольованих операцій, простежуємо, що найбільшу питому вагу за банківськими установами займають Австрія і Франція, а за небанківськими – Швейцарія. Стосовно динаміки обсягів контрольованих операцій за предметами операцій, то у 2021 році за товарами було 46%, а в 2022 році відбулося їх збільшення на 6 в.п. Доречно зауважити, що питома вага операцій за сировинними товарами становила 19% як у 2021, так і в 2022 році. Натомість за банківськими послугами відбулося зменшення їх питомої ваги у 2022 році на 11 в.п., порівняно із 2021 роком.

Доволі промовистою є географічна структура контрольованих операцій у 2022 році. На рис. 7 зображено географічну структуру контрольованих операцій за товарами. Як за експортом, так і за імпортом домінують операції зі Швейцарією. За експортом відбулося перевищення таких операцій над імпортом на 8 в.п.

Географічну структуру контрольованих операцій за послугами представлено на рис. 8. Тут лідером є Ірландія. Причому різниця між такими операціями за експортом перевищує на 13 в.п. операції за імпортом.

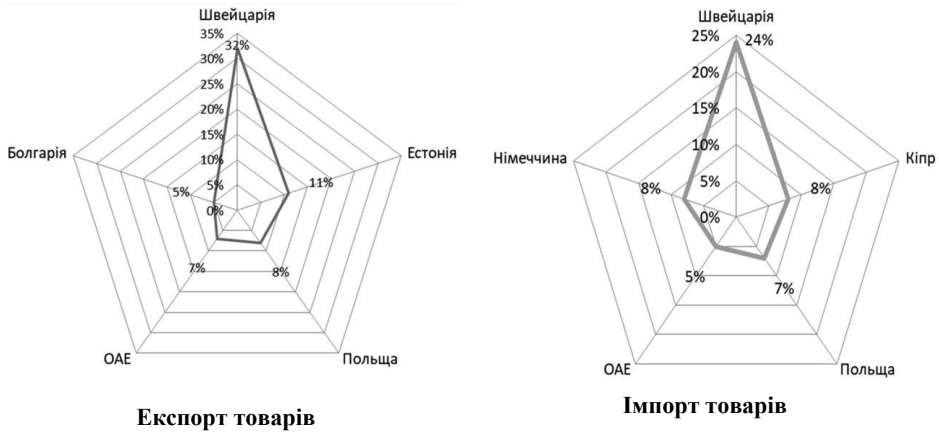


Рис. 7. Географічна структура контрольованих операцій за товарами у 2022 році

Джерело: побудовано авторами за [13]

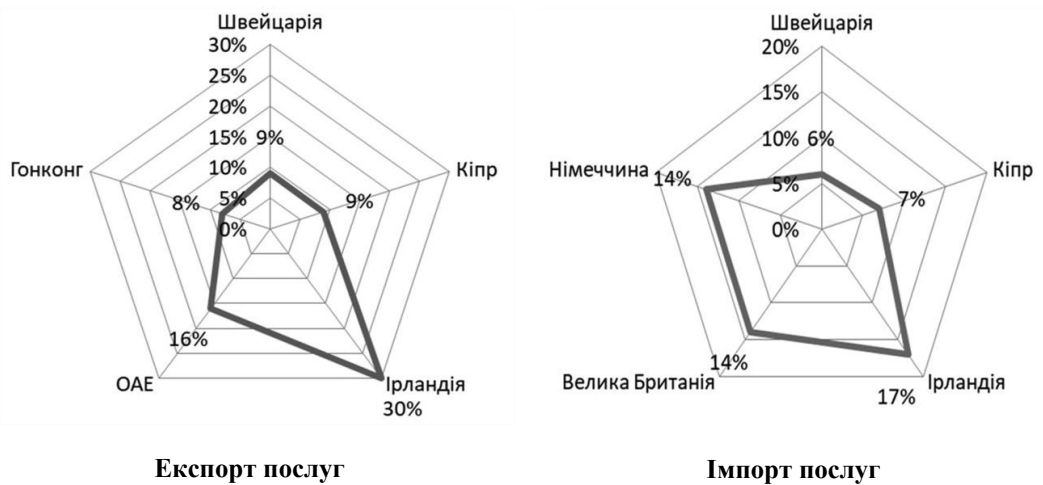


Рис. 8. Географічна структура контрольованих операцій за послугами у 2022 році

Джерело: побудовано авторами за [13]

Також доволі значну питому вагу в контрольованих операціях за експортом послуг займають ОАЕ (16%). За імпортом послуг на другому місці Велика Британія і Німеччина (по 14%).

На рис. 9. зображена географічна структура контрольованих операцій за нематеріальними активами.

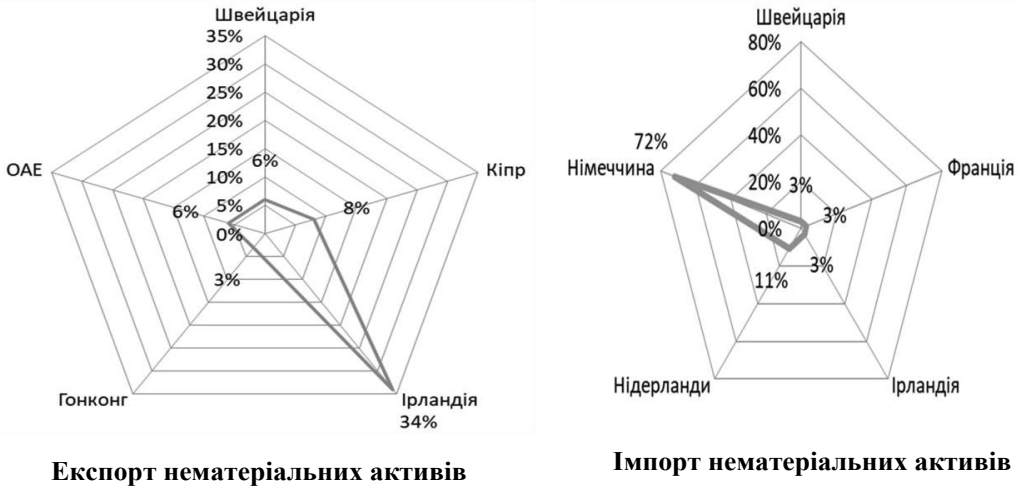


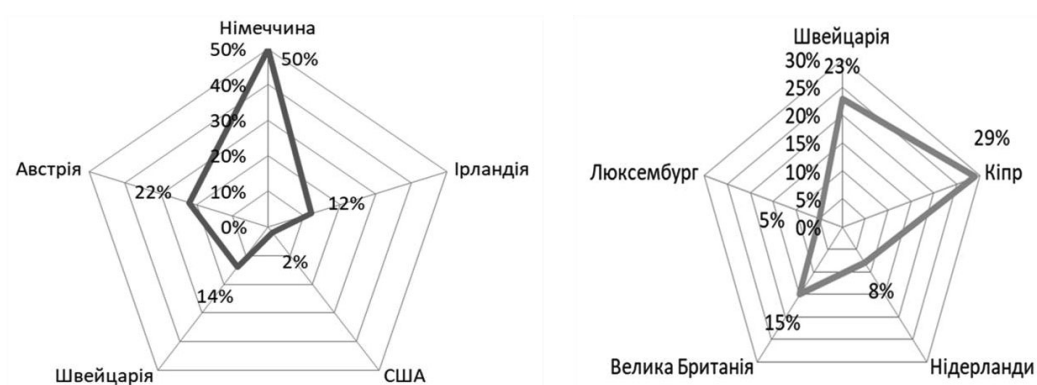
Рис. 9. Географічна структура контрольованих операцій за нематеріальними активами у 2022 році
Джерело: побудовано авторами за [13; 17]

За експортом таких операцій лідером також є Ірландія (34%), а за імпортом – Німеччина (72%). Географічна структура контрольованих операцій за фінансовими послугами продемонстрована на рис. 10. За експортом суттєво домінує Німеччина (50%), 22% належить Австрії, 14% Швейцарії та 12% Ірландії. За імпортом лідером є Кіпр (29%), не суттєво відстає Швейцарія (23%), 15% належить Великій Британії.

Платники податків – резиденти України, що належать до міжнародної групи компаній (МГК), у випадках, зазначених у пп. 39.4.10 Податкового кодексу України зобов’язані подавати в електронній формі, звіт у розрізі країн міжнародної групи компаній [14]. Такий звіт подається якщо сукупний консолідований дохід МГК, до якої входить платник податків, за фінансовий рік, що передує звітному, розрахований згідно зі стандартами бухгалтерського обліку, які застосовує материнська компанія МГК, дорівнює або перевищує показник мінімального розміру сукупного консолідованого доходу (еквівалент 750 млн євро).

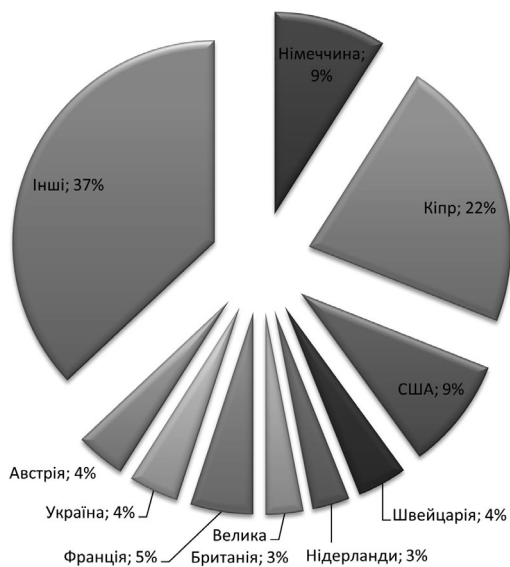
Відповідно, для резидентів України – материнських компаній МГК першим звітним періодом був 2022 звітний рік, а останнім днем подання – 1 січня 2024 року.

Варто зауважити, що тимчасово, на період до припинення або скасування воєнного стану, діють особливі правила притягнення платників податків до відповідальності за порушення податкового законодавства. У Податковому кодексі України (п. 69 підрозд. 10 розд. XX «Перехідних положень») зазначено, що «у разі відсутності у платника податків можливості своєчасно виконати свій податковий обов’язок, зокрема, щодо подання звітності, він звільняється від передбаченої відповідальності з обов’язковим виконанням таких обов’язків протягом шести місяців після припинення або скасування воєнного стану в Україні» [14].

**Експорт фінансових послуг****Імпорт фінансових послуг****Рис. 10. Географічна структура контрольованих операцій за фінансовими послугами у 2022 році.**

Джерело: побудовано авторами за [13]

На рис. 11 представлений перелік країн материнських компаній, що входили до МГК у 2022 році.

**Рис. 11. Країни материнських компаній, що входили до складу міжнародної групи компаній у 2022 році**

Джерело: побудовано авторами за [13]

За таким показником суттєвим лідером з-поміж усіх є Кіпр (22%), а друге місце за питомою вагою розділили між собою США і Німеччина (по 9%).

З понад 2 тис. повідомлень у ДПС України, 63% входять до складу МГК.

Перелік країн материнських компаній з доходом МГК більше 750 млн євро у 2022 році зображений на рис. 12. Найвищу питому вагу серед інших країн займають Німеччина, Кіпр, США (по 13%).

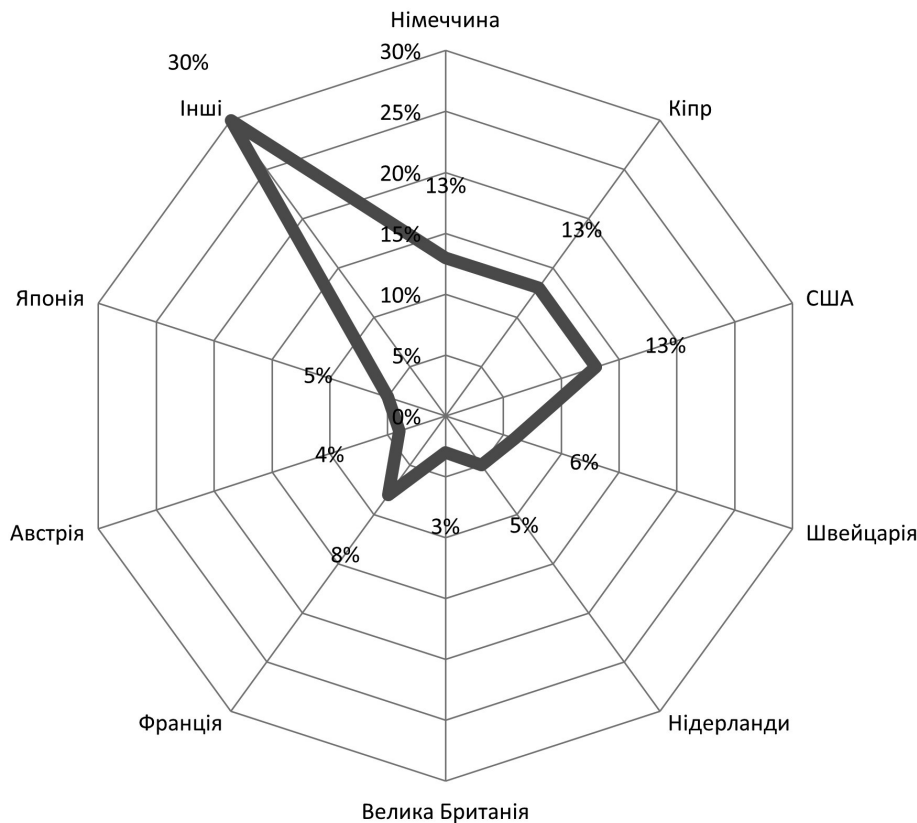


Рис. 12. Країни материнських компаній з доходом МГК \geq 750 млн євро у 2022 році
Джерело: побудовано авторами за [13].

Впродовж «2015–2023 років більше 1 тис. суб'єктів господарювання подали уточнюючі декларації та збільшили об'єкт оподаткування на 32,8 млрд грн, що привело до нарахування 2,9 млрд грн податку на прибуток підприємств та зменшення збитків на 12 млрд гривень» [20].

Внаслідок проведених перевірок дисципліни у 2015–2024 роках встановлено 1959 фактів порушень, з них 787 – у період дії воєнного стану (40,2% від усього обсягу фактів порушень). Сплачено штрафів за цей період на загальну суму 463 млн грн, з них 148,6 млн грн за період війни (рис. 13).

Внаслідок документальних перевірок з питань відповідності принципу «витягнутої руки» (впродовж 2015 – 2023 років), «донараховано 1,8 млрд грн податку на прибуток та

зменшено збитки на 7,5 млрд гривень. До бюджету, враховуючи оскарження податкових повідомлень-рішень, надійшло 440 млн грн податку на прибуток, узгоджені збитки за актами склали 3,8 млрд грн» [20].

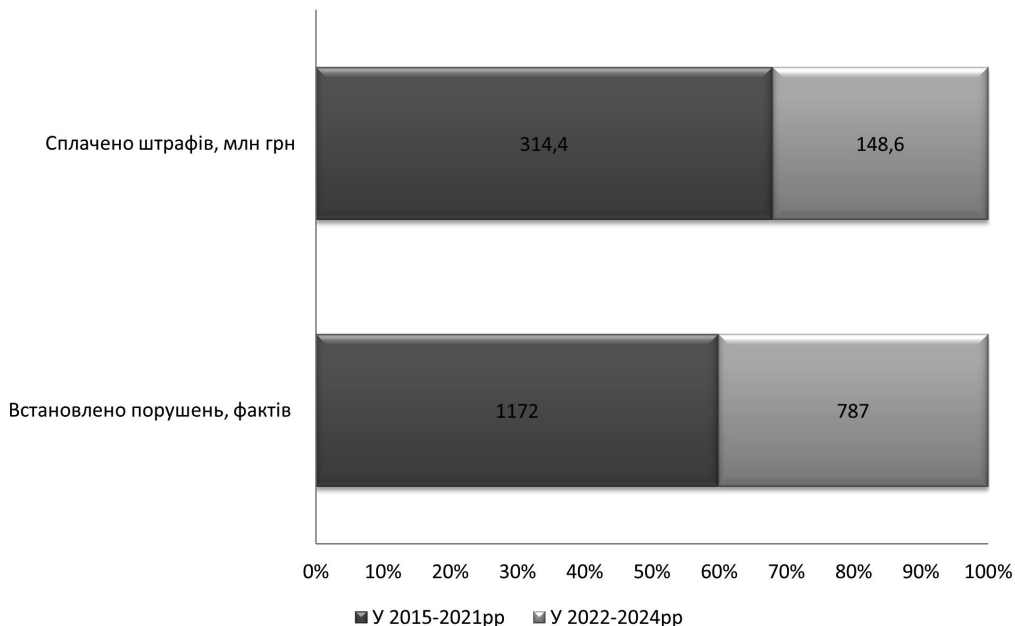


Рис. 13. Динаміка встановлених порушень податкової дисципліни у трансфертному ціноутворенні та сплачених штрафів у 2015–2024 роках

Джерело: побудовано авторами за [13; 17].

Загалом з моменту впровадження податкового контролю за напрямом трансфертного ціноутворення до бюджету додатково надійшло 3,5 млрд грн та зменшено збитки на 15,8 млрд гривень [20].

Україна перебуває серед 145 країн інклюзивних учасників BEPS, але майже не застосовує наявний в неї інструментарій [21]. Наша країна є пасивним учасником і визнає втрати від недобросовісних практик оподаткування.

Згідно з даними НБУ, за останні п'ять років кіпрські компанії отримали 5,97 млрд дол. доходів від кредитів, наданих українським компаніям та прямих інвестицій в їх капітал. Це 26% від 23,24 млрд дол., виплачених українськими компаніями доходів на користь нерезидентів за цими статтями. Причому, частка Кіпру у виплачених українськими компаніями відсотках становить аж 62% [21]. Тобто Кіпр надалі залишається не лише найбільшим позикодавцем українського бізнесу, але й займає монопольне становище.

Іншою популярною країною є Нідерланди на які припадає 47% від загальної кількості виплачених українськими компаніями доходів на користь нерезидентів за кредитами та доходів від участі в капіталі. Тут визначальну роль відіграють доходи від участі в капіталі українських підприємств. Нідерланди, з 10,7 млрд дол. та часткою в

55% від усіх виплат, здійснених українським бізнесом, також займають монопольну позицію, але в доходах від участі в капіталі [21].

Тобто 55% прибуткового бізнесу в Україні належить Нідерландам і 62% платоспроможних кредитів, виданих українському бізнесу, належать Кіпру.

Причина в тому, що законодавство Нідерландів допускає податково-нейтральні структури, що дозволяє не оподатковувати дивіденди, отримані нідерландськими компаніями за межами Нідерландів і які виплачують кінцевим власникам. Стосовно Кіпру, то країна має спрощені правила набуття податкового резидентства (правило 60 днів), нульовий податок для операцій із цінними паперами, низький корпоративний податок (12,5%), сприятливу угоду про уникнення подвійного оподаткування з Україною.

Вихід із такої ситуації у тому, що навіть попри воєнний стан, в Україні успішно впроваджуються окремі кроки Плану BEPS та виконуються зобов'язання щодо надання податкової інформації уряду США. Адже правила BEPS, до яких Україна приєдналася в повному обсязі, визначають що прибуток повинен оподатковуватися там де він створюється. Залишається лише строго їх виконувати.

Проблеми, які також потребують вирішення:

1) Покращення інституту контрольованих іноземних компаній. Зокрема, удосконалити визначення контрольованих іноземних компаній та контролюючої особи; зменшити величини штрафів за порушення законодавства про контрольовані іноземні компанії; збільшити термін подання звітності та спростити порядок розрахунку скоригованого прибутку контрольованих іноземних компаній.

2) Впровадження новітніх підходів і технологій до обробки й аналізу великих масивів інформації про трансфертне ціноутворення в електронному форматі. Адже поки процес відбору платників податків для перевірки дотримання платниками податків за принципом «витягнутої руки» не автоматизований.

3) Запровадження обміну звітами в розрізі країн. Це дасть змогу налагодити ефективний процес обміну інформацією з іноземними компетентними органами для здійснення економічного і статистичного аналізу, оцінки ризиків трансфертного ціноутворення, інших ризиків, пов'язаних із розмиванням податкової бази та виведенням прибутків з-під оподаткування.

На часі виокремити перспективи розвитку трансфертного ціноутворення в Україні. Їх доцільно розглядати за такими керунками:

- Законодавчі зміни. Навіть в умовах воєнного стану варто продовжувати зміни законодавства, що регулює трансфертне ціноутворення. Це сприятиме стимулюванню експорту, запобіганню ухиленню від сплати податків.
- Адаптація бізнесу. Українські компанії потерпають від таких нових викликів, як порушення логістичних ланцюгів, зміни в попиті та пропозиції, валютні коливання тощо. Це впливає на встановлення трансфертних цін і вимагає від бізнесу адаптації моделей ціноутворення до нових умов.
- Податковий контроль. Зважаючи на результати перевірок, податкові органи мають посилити контроль за трансфертним ціноутворенням для забезпечення стабільних надходжень до бюджету.

- Міжнародні вимоги. Україна зобов'язана дотримуватися міжнародних принципів BEPS і рекомендацій щодо трансфертного ціноутворення.
- Ризики та виклики. Воєнний стан підвищує ризики для бізнесу, зокрема в контексті трансфертного ціноутворення. Тому варто прогнозувати ризики, пов'язані з фінансовою нестабільністю, правовою невизначеністю та іншими чинниками, що впливають на операційну діяльність компаній.

Отже, розвиток трансфертного ціноутворення в Україні під час воєнного стану залежить від багатьох чинників, включаючи зміни законодавства, адаптацію бізнесу до нових умов, посилення податкового контролю та дотримання міжнародних стандартів.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Норми трансфертного ціноутворення, впроваджені понад десять років тому, стали важливим засобом протидії ухиленню від оподаткування та забезпечення стабільності доходної частини бюджету України. З 2017 року Україна активно бере участь в Інклюзивній рамковій програмі з питань розмивання оподаткованої бази та виведення прибутку з-під оподаткування, що дає змогу нашій країні співпрацювати з понад 100 країнами у боротьбі з транскордонним ухиленням від сплати податків. Приєднання до Програми розширеного співробітництва ОЕСР зобов'язало Україну імплементувати чотири обов'язкові заходи Мінімального стандарту Плану дій BEPS, що сприяє посиленню податкової дисципліни. Постійна робота над удосконаленням системи трансфертного ціноутворення, відповідно до міжнародних стандартів, включаючи впровадження правил GAAR, свідчить про прагнення України до підвищення прозорості та ефективності податкової системи.

Проте, доволі пасивне використання інструментарію BEPS для боротьби з недоброчесними практиками оподаткування призводить до значних втрат. Велика частка виплат українськими компаніями доходів нерезидентам припадає на Кіпр та Нідерланди, що свідчить про їх монопольне становище у фінансових операціях з Україною.

Основні напрями перспективного розвитку трансфертного ціноутворення в Україні: удосконалення інституту контрольованих іноземних компаній; покращення технології обробки інформації щодо трансфертних цін і автоматизації процесу відбору платників податків; запровадження обміну звітами між країнами; продовження реформ законодавства щодо трансфертного ціноутворення; посилення податкового контролю за трансфертним ціноутворенням; активне дотримання міжнародних стандартів BEPS.

Перспективами подальших досліджень є моніторинг розвитку і регулювання системи трансфертного ціноутворення в Україні для оцінювання його впливу на стан ринку.

Список використаних джерел

1. Кононенко Л.В., Назарова Г.Б., Шишкіна Т.М. Трансформація міжнародної торгівлі в умовах глобалізації та цифровізації економіки. *Наука і техніка сьогодні*. 2022. № 5 (5). С. 110–121. URL: [https://doi.org/10.52058/2786-6025-2022-5\(5\)-110-121](https://doi.org/10.52058/2786-6025-2022-5(5)-110-121).
2. Muravskiy O. Methodological tools for making management decisions on transfer pricing. *Економіка розвитку систем*. 2023. 5(2), 4–15. URL: <https://doi.org/10.32782/2707-8019/2023-2-1>.

3. Левицька С.О., Лівенда К.О. Застосування трансферних цін на засадах дотримання принципів соціальної відповідальності бізнесу. *Вісник НУБГП. Економічні науки*. 2021. Вип. 4(96). С. 157–173. URL: <https://doi.org/10.31713/ve4202113>.
4. Степаненко О., Травінська С., Михальська О. Трансфертне ціноутворення в транснаціональних корпораціях: ризики для податкової системи України та шляхи їх мінімізації. *Економіка та суспільство*. 2024. Вип. 59. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-59-90>.
5. Мискін Ю., Скорик М., Параниця Н. Трансфертне ціноутворення в контексті реалізації стратегії сталого розвитку. *Український економічний часопис*. 2024. Вип. 4. С. 25–29. URL: <https://doi.org/10.32782/2786-8273/2024-4-5>.
6. Saskia Kohlhase, Jacco L. Wielhouwer. Tax and tariff planning through transfer prices: The role of the head office and business unit. *Journal of Accounting and Economics*. 75. (2–3). 2023. URL: <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2022.101568>.
7. Saragih Arfah Habib, Syaiful Ali, Eko Suwardi, Hargo Utomo. Finding the missing pieces to an optimal corporate tax savings: Information technology governance and internal information quality. *International Journal of Accounting Information Systems*. 2024. Vol. 52. URL: <https://doi.org/10.1016/j.accinf.2023.100665>.
8. Sánchez-Ballesta, Juan Pedro, José Yagüe. Tax avoidance and the cost of debt for SMEs: Evidence from Spain. *Journal of Contemporary Accounting & Economics*. 2023. Vol. 19, Issue 2. August. URL: <https://doi.org/10.1016/j.jcae.2023.100362>.
9. Gauß P., Kortenhaus M., Riedel N., Simmler M. Leveling the playing field: Constraints on multinational profit shifting and the performance of national firms. *Journal of Public Economics*. 2024. Vol. 234. URL: <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2024>
10. Dowd Tim, Paul Landefeld, Anne Moore. Profit shifting of U.S. multinationals. *Journal of Public Economics*. 2017. Vol. 148. April. P. 1-13. URL: <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2017.02.005>.
11. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо трансфертного ціноутворення. Закон України від 04.07.2013 № 408-VII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/408-18#Text>.
12. Мінфін розробив дорожню карту реалізації Плану дій BEPS. *Урядовий портал*. 16.05.2017. URL : <https://www.kmu.gov.ua/ua/news/249982923>.
13. Результати роботи ДПС щодо податкового контролю за трансфертним ціноутворенням (травень 2024 року). *Департамент трансфертного ціноутворення*. 14 травня 2024. URL: <https://tax.gov.ua/diyalnist-/transfertne-tsinoutvorennya-ta-mijnarodne-opodatkuвання/transfertne-tsinoutvorennya/prezentatsiyi-materiali/783182.html>.
14. Податковий кодекс України. Кодекс від 02.12.2010 № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>.
15. Про затвердження переліку держав (територій), які відповідають критеріям, установленим підпунктом 39.2.1.2 підпункту 39.2.1 пункту 39.2 статті 39 Податкового кодексу України. 27.12.2017 № 1045. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1045-2017-%D0%BF#Text>.
16. Про затвердження переліку організаційно-правових форм нерезидентів, які не сплачують податок на прибуток (корпоративний податок), у тому числі податок з доходів, отриманих за межами держави реєстрації таких нерезидентів, та/або не є податковими резидентами держави, в якій вони зареєстровані як юридичні особи. Постанова Кабінету Міністрів України 04.07.2017 № 480. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/480-2017-%D0%BF#Text>.
17. Результати роботи ДПС у напрямі трансфертного ціноутворення (жовтень 2022 року). *Департамент трансфертного ціноутворення*. 14 листопада 2022. URL: <https://tax>.

gov.ua/diyalnist-/transfertne-tsinoutvorennya-ta-mijnarodne-opodatkuvannya/transfertne-tsinoutvorennya/prezentatsiyni-materiali/633174.html.

18. Сухоліт І. Трансфертне ціноутворення в Україні. Консалтингова компанія «Парето». 19.04.2024. URL: <https://tco-audit.com.ua/ua/chto-takoe-transfertnoe-cenoobrazovanie/>.
19. Про затвердження переліку сировинних товарів та визнання такою, що втратила чинність, постанови Кабінету Міністрів України від 8 вересня 2016 р. № 616. Постанова Кабінету Міністрів України від 09.12.2020. № 1221. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1221-2020-%D0%BF#Text>.
20. Трансфертному ціноутворенню в Україні 10 років. Державна податкова служба України. Офіційний портал. URL: <https://poltava.tax.gov.ua/media-ark/news-ark/print-704759.html>.
21. Белік Р. Правила BEPS: прибуток повинен оподатковуватися там, де він створюється. *Економічна правда*. 29.01.2024. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2024/01/29/709254/>.

References

1. Kononenko, L.V., Nazarova, H.B., & Shyshkina, T.M. (2022). Transformatsiia mizhnarodnoi torhivli v umovakh hlobalizatsii ta tsyfrovizatsii ekonomiky [Transformation of international trade in the context of globalisation and digitalisation of the economy]. *Nauka i tekhnika s'ohodni – Science and technology today*. 5 (5). 110–121. Available from: [https://doi.org/10.52058/2786-6025-2022-5\(5\)-110-121](https://doi.org/10.52058/2786-6025-2022-5(5)-110-121) [in Ukrainian].
2. Muravskiy, O. (2023). Methodological tools for making management decisions on transfer pricing. *Ekonomika rozvytku system – Economics of system development*. 5(2). 4–15. Available from: <https://doi.org/10.32782/2707-8019/2023-2-1>
3. Levyts'ka, S.O., & Livenda, K.O. (2021). Zastosuvannia transferynykh tsin na zasadakh dotrymanna pryntsyypiv sotsial'noi vidpovidal'nosti biznesu [Application of transfer prices on the basis of compliance with the principles of social responsibility of business]. *Visnyk NUVHP – Bulletin of the National University of Veterinary and Phytosanitary Sciences. Ekonomichni nauky – Economic Sciences*. 4(96). 157–173. Available from: <https://doi.org/10.31713/ve4202113> [in Ukrainian].
4. Stepanenko, O., Travins'ka, S., & Mykhal's'ka, O. (2024). Transfertne tsinoutvorennia v transnatsional'nykh korporatsiiakh: ryzyky dlia podatkovoi systemy Ukrainy ta shliakhy ikh minimizatsii [Transfer pricing in transnational corporations: risks for the tax system of Ukraine and ways to minimise them]. *Ekonomika ta suspil'stvo – Economy and Society*. 59. Available from: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-59-90> [in Ukrainian].
5. Myskin, Yu., Skoryk, M., & Paranytsia, N. (2024). Transfertne tsinoutvorennia v konteksti realizatsii stratehii staloho rozvytku [Transfer pricing in the context of implementing the strategy of sustainable development]. *Ukrains'kyj ekonomichnyj chasopys – Ukrainian Economic Journal*. 4. 25–29. Available from: <https://doi.org/10.32782/2786-8273/2024-4-5> [in Ukrainian].
6. Saskia Kohlhase, & Jacco L. Wielhouwer. (2023). Tax and tariff planning through transfer prices: The role of the head office and business unit. *Journal of Accounting and Economics*. 75 (2–3). Available from: <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2022.101568>.
7. Saragih Arfah Habib, Syaiful Ali, Eko Suwardi, & Hargo Utomo. (2024). Finding the missing pieces to an optimal corporate tax savings: Information technology governance and internal information quality. *International Journal of Accounting Information Systems*. 52. Available from: <https://doi.org/10.1016/j.accinf.2023.100665>.

8. Sánchez-Ballesta, Juan Pedro, & José Yagüe. (2023). Tax avoidance and the cost of debt for SMEs: Evidence from Spain. *Journal of Contemporary Accounting & Economics*. 19 (2). Available from: <https://doi.org/10.1016/j.jcae.2023.100362>.
9. Gauß, P., Kortenhaus, M., Riedel, N., & Simmler, M. (2024). Leveling the playing field: Constraints on multinational profit shifting and the performance of national firms. *Journal of Public Economics*. 234. Available from: <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2024>
10. Dowd Tim, Paul Landefeld, Anne Moore. (2017). Profit shifting of U.S. multinationals. *Journal of Public Economics*. 148. 1-13. Available from: <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2017.02.005>.
11. Pro vnesennia zmin do Podatkovoho kodeksu Ukrainy schodo transfertnoho tsinoutvorennia [On the introduction of a zmin to the Podatkovy Code of Ukraine on transfer pricing]. Zakon Ukrainy – Law of Ukraine. 04.07.2013. № 408-VII. Available from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/408-18#Text> [in Ukrainian].
12. Minfin rozrobiv dorozhniu kartu realizatsii Planu dij BEPS [The Ministry of Finance has developed a detailed map for the implementation of the BEPS Plan]. Uriadovyj portal. 16.05.2017. Available from: <https://www.kmu.gov.ua/ua/news/249982923> [in Ukrainian].
13. Rezul'taty roboty DPS schodo podatkovoho kontroliu za transfertnym tsinoutvorenniam (traven' 2024 roku) [Results of the State Tax Service's work on tax control over transfer pricing (May 2024)]. *Departament transfertnoho tsinoutvorennia – Department of Transfer Pricing*. Available from: <https://tax.gov.ua/diyalnist-/transfertne-tsinoutvorennia-ta-mijnarodne-opodatkovannya/transfertne-tsinoutvorennia/prezentatsiyni-materiali/783182.html> [in Ukrainian].
14. Podatkovij kodeks Ukrainy [The Tax Code of Ukraine]. 02.12.2010. № 2755-VI. Available from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text> [in Ukrainian].
15. Pro zatverdzhennia pereliku derzhav (terytorij), iaki vidpovidaiut' kryteriiam, ustanovlenym pidpunktom 39.2.1.2 pidpunktu 39.2.1 punktu 39.2 statii 39 Podatkovoho kodeksu Ukrainy [On approval of the list of states (territories) that meet the criteria set out in sub-clause 39.2.1.2 of clause 39.2.1 of article 39.2 of the Tax Code of Ukraine]. 27.12.2017 № 1045. Available from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1045-2017-%D0%BF#Text> [in Ukrainian].
16. Pro zatverdzhennia pereliku orhanizatsijno-pravovykh form nerezydentiv, iaki ne splachuiut' podatok na prybutok (korporatyvnyj podatok), u tomu chysli podatok z dokhodiv, otrymanykh za mezhamy derzhavy reiestratsii takykh nerezydentiv, ta/abo ne ie podatkovymy rezzydentamy derzhavy, v iakij vony zareiestrovani iak iurydychni osoby [On Approval of the List of Organisational and Legal Forms of Non-Residents that Do Not Pay Income Tax (Corporate Tax), Including Tax on Income Received Outside the State of Registration of Such Non-Residents and/or Are Not Tax Residents of the State in Which They Are Registered as Legal Entities]. Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy – Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine. 04.07.2017 № 480. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/480-2017-%D0%BF#Text> [in Ukrainian].
17. Rezul'taty roboty DPS u napriami transfertnoho tsinoutvorennia (zhovten' 2022 roku) [Results of the State Tax Service's work in the area of transfer pricing (October 2022)]. *Departament transfertnoho tsinoutvorennia*. 14 lystopada 2022 – Department of Transfer Pricing. 14 November 2022. Available from: <https://tax.gov.ua/diyalnist-/transfertne-tsinoutvorennia-ta-mijnarodne-opodatkovannya/transfertne-tsinoutvorennia/prezentatsiyni-materiali/633174.html> [in Ukrainian].
18. Sukholit, I. (2024). *Transfertne tsinoutvorennia v Ukraini* [Transfer pricing in Ukraine]. Konsal'tynhova kompaniia «Pareto» – Pareto Consulting Company. 19.04.2024. Available from: <https://tco-audit.com.ua/ua/chto-takoe-transfertnoe-cenoobrazovanie/> [in Ukrainian].
19. Pro zatverdzhennia pereliku syrovynnykh tovariv ta vyznannia takoiu, scho vtratyla

- chynnist', postanovy Kabinetu Ministriv Ukrainy [On Approval of the List of Commodities and Invalidation]. 8.09.2016. № 616. Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy – Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine. 09.12.2020. № 1221. Available from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1221-2020-%D0%BF#Text> [in Ukrainian].
20. Transfertnomu tsinoutvorenniu v Ukraini 10 rokiv [Transfer pricing in Ukraine is 10 years old]. Derzhavna podatkova sluzhba Ukrainy. Ofitsijnyj portal – State Tax Service of Ukraine. Official portal. Available from: <https://poltava.tax.gov.ua/media-ark/news-ark/print-704759.html> [in Ukrainian].
21. Bielik, R. (2024). Pravyla BEPS: prybutok povynen opodatkovuvatysia tam, de vin stvoriuiet'sia [BEPS rules: profits should be taxed where they are generated]. *Ekonomichna pravda – Economic truth*. 29.01.2024. Available from: <https://www.epravda.com.ua/columns/2024/01/29/709254/> [in Ukrainian].

TRANSFER PRICING UNDER MARTIAL LAW: ANALYSIS AND PROSPECTS FOR DEVELOPMENT IN UKRAINE

Semen Matkovskyy, Nataliya Struk

*¹Ivan Franko National University of Lviv,
18 Svobody Ave., Lviv, 79008, Ukraine,
e-mail: semen.matkovskyy@lnu.edu.ua; ORCID: 0000-0001-9579-3039
e-mail: nataliya.struk@lnu.edu.ua; ORCID: 0000-0002-1933-265X*

Abstract. The article proves that transfer pricing must comply with national and international standards. The martial law creates new challenges for transfer pricing, and company managers must be able to adapt to changing environmental conditions. This makes the research topic relevant. The purpose of the publication is to analyse the state of transfer pricing in Ukraine to identify the prospects for its development. The study's object is the transfer pricing development process in Ukraine. The authors used the methods of theoretical generalisation, empirical research, systematisation, argumentation, comparison, and analysis. The results of the study made it possible to reveal the main directions and prospects for the development of transfer pricing in Ukraine, in particular under martial law.

The scientific significance of the study lies in the systematization of the work of scholars on the disclosure of ideas for the development of transfer pricing, which made it possible to present its main directions. The practical value of the study lies in the characterization of applied aspects of transfer pricing development, search for new opportunities to improve the procedures for its regulation in extreme war conditions.

The author concludes that the ongoing work on improving the transfer pricing system in accordance with international standards, including the implementation of GAAR rules, demonstrates Ukraine's desire to increase the transparency and efficiency of the tax system. The main areas for the prospective development of transfer pricing in Ukraine are: improvement of the institution of controlled foreign companies; improvement of the technology for processing transfer pricing information and automation of the taxpayer selection process; introduction of the exchange of reports between countries; full compliance with international BEPS standards.

Keywords: business, war, martial law, companies, countries, taxation, taxes, prospects, development, transfer pricing.

Стаття надійшла до редакції 19.03.2024

Прийнята до друку 25.04.2024

УДК 336.148.477
JEL G38, H76

ДЕРЖАВНИЙ ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ: СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Віра Кміть, Світлана Самойлюк

Львівський національний університет імені Івана Франка,
79008, м. Львів, просп. Свободи, 18,
e-mail: vira.kmit@lnu.edu.ua; ORCID ID: 0000-0001-6845-8139
e-mail: svitlana.samoiliuk@lnu.edu.ua

Анотація. У статті розглянуто сутність і значущість державного фінансового контролю як важливого елементу забезпечення економічної стабільності та прозорості в управлінні державними фінансами. Визначено місце державного фінансового контролю в загальній структурі фінансового нагляду та досліджено функціональні аспекти його системи в Україні.

Досліджується система функціонування державного фінансового контролю в Україні, наголошено на основних функціях такої системи, а також розкривається призначення та роль органів, що мають повноваження у сфері контролю за формуванням, розподілом, володінням та використанням державних фінансів. Підкреслено важливість ефективної взаємодії між цими органами для забезпечення належного рівня фінансового нагляду на всіх рівнях.

Особлива увага приділяється аналізу інструментів та методів, що використовуються у процесі здійснення державного фінансового контролю. У статті розкриваються різні підходи до контролю, такі як попередній, поточний та подальший контроль, а також їх взаємозв'язок і значення для забезпечення фінансової стабільності держави. Зокрема, акцентується на попередньому контролі, який дозволяє запобігти можливим порушенням ще на етапі планування та прийняття управлінських рішень. Поточний контроль, як зазначено, здійснюється у процесі використання бюджетних коштів, а подальший контроль дозволяє виявити порушення вже після завершення фінансових операцій. Такий комплексний підхід сприяє виявленню ризиків на кожному етапі фінансової діяльності. Проаналізовано структуру виявлених порушень у різних сферах фінансового контролю за період 2020–2023 років, окреслено динаміку змін і виявлено ключові проблеми в системі управління державними ресурсами. Зокрема, виділено такі проблеми, як недостатній рівень прозорості у використанні бюджетних коштів, зловживання посадовими особами та неефективне планування бюджетних витрат. Зроблено акцент на необхідності запровадження заходів для мінімізації таких порушень та підвищення відповідальності посадових осіб. Наведено статистичні дані щодо кількості виявлених порушень у фінансовій сфері, зокрема в галузі державних закупівель, розподілу субвенцій та субсидій, а також щодо невідповідного використання коштів на рівні місцевих бюджетів, що вказує на потребу в удосконаленні методів фінансового контролю.

Автори також надають рекомендації щодо вдосконалення системи фінансового контролю, враховуючи досвід передових країн Євросоюзу, та впровадження сучасних технологій і посилення антикорупційних заходів для підвищення ефективності використання бюджетних коштів. Особлива увага приділяється перспективам

використання цифрових технологій, таких як автоматизація процесів моніторингу та аналізу даних, що може значно покращити точність і швидкість виявлення порушень у сфері державного фінансування.

Ключові слова: державні фінансові органи, бюджетне законодавство, Рахункова палата, Державна аудиторська служба, Державна податкова служба, Державна митна служба, Державна казначейська служба, фінансові порушення, використання бюджетних коштів, адміністрування доходів, аудит, ревізія.

Постановка проблеми. Контроль, як елемент управління, є одним із найбільш поширених і дієвих способів забезпечення законності. Той чи інший вид контролю є важливою складовою, яка виражає його зміст, і відрізняється від інших частин його суб'єктами і об'єктами, що, в свою чергу, визначає відмінності в методах здійснення контрольних-перевірочних заходів.

Фінансовий контроль – це систематична, цілеспрямована діяльність органів або уповноважених осіб, яка ґрунтується на законодавчих актах і спрямована на перевірку фінансово-господарської діяльності підконтрольних суб'єктів. Мета цього контролю – забезпечення законності, фінансової дисципліни та ефективності у формуванні, розподілі, використанні та управлінні активами для сприяння сталому соціально-економічному розвитку.

Фінансовий контроль, на нашу думку, передбачає перевірку фінансово-господарських операцій на предмет їх достовірності, законності, доцільності і ефективності.

Державний фінансовий контроль займає ключову позицію серед інших видів фінансового контролю (рис. 1) і відіграє важливу роль у захисті інтересів держави та суспільства у сфері надходження та використання державних коштів. Належна організація такого контролю впливає на напрямки економічного розвитку країни, добробут населення, а також масштаби тіньової економіки та економічної злочинності.

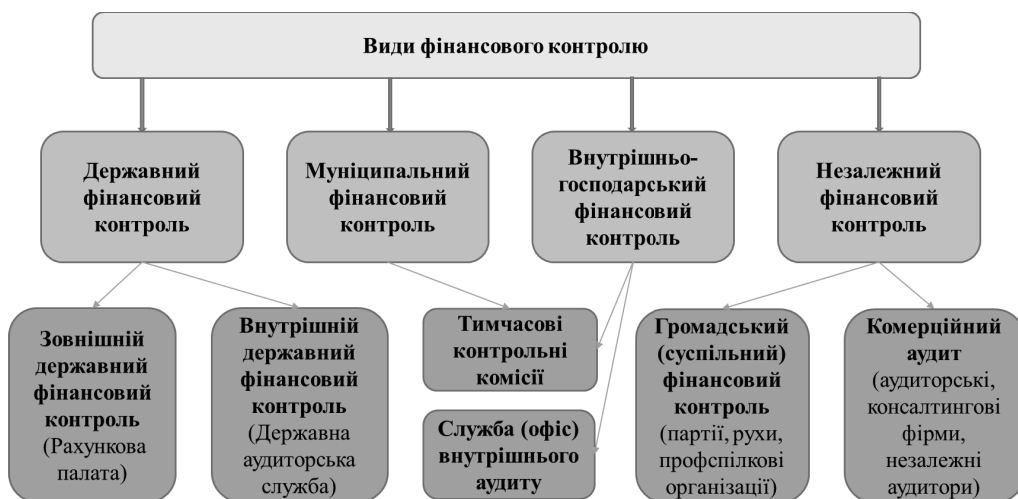


Рис. 1. Види фінансового контролю як комплекс професійних контрольних-перевірочних заходів за суб'єктами здійснення

Тому важливо досліджувати функціонування державного фінансового контролю як діяльність органів державної влади, спрямовану на дотримання нормативів управління державними фінансовими ресурсами й активами, а також вирішувати наявні проблемні та нерегульовані питання системним підходом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальність проблем державного фінансового контролю залишається постійною темою для наукових дискусій, оскільки ефективно управління державними фінансами є ключовим елементом стабільного розвитку економіки кожної країни. В сучасних умовах глобальних викликів, таких як корупція, зловживання бюджетними коштами та недоотримання фінансових ресурсів, важливість контролю в Україні з боку державних органів зростає. Дослідники звертають увагу на необхідність вдосконалення законодавчої бази та модернізації контрольних механізмів, зокрема шляхом впровадження інформаційних технологій та підвищення прозорості процедур.

Дослідження проблемних питань у сфері державного фінансового контролю є в постійному колі дискусій, зокрема доцільно виокремити вчених, серед яких: В. Д. Базилевич [1], Н. С. Данилевич [2], Г. І. Завистовська [25], Х. І. Іваськевич [13], В. І. Панченко [16], С. Д. Тисячна [2], І. Б. Стефанюк [25], А. В. Хмельков [27] та багато інших.

Попри значну кількість фахових публікацій, що присвячені вирішенню окремих проблем у сфері функціонування державного фінансового контролю, досі не вирішеним питанням є впровадження єдиного законодавчого акту, який би чітко окреслив дефініцію державного фінансового контролю та іншу термінологію, що застосовується в контрольно-перевірочній діяльності державних органів, а також призначення державного фінансового контролю, його цілісну структуру, принципи та функції організації і функціонування тощо.

Існує потреба у створенні цілісної системи державного фінансового контролю через проблеми невизначеності правового поля окремих державних органів, дублювання їх функцій і повноважень, а також відсутність узгодженої співпраці та спеціалізації під час проведення контрольних заходів.

Метою статті є всебічне дослідження системи державного фінансового контролю в Україні, зокрема його функцій, інструментів та методів. Автори прагнуть визначити місце державного фінансового контролю в загальній структурі фінансового нагляду, виявити ключові проблеми у функціонуванні відповідних органів, а також надати рекомендації щодо вдосконалення системи контролю на основі міжнародного досвіду і впровадження сучасних технологій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Державний фінансовий контроль є однією з важливих функцій державного управління, яка полягає у сприянні реалізації фінансової політики держави, забезпеченні процесу формування й ефективного використання фінансових ресурсів держави для досягнення поставлених нею цілей у сфері фінансів [27].

Функції державного контролю формують єдину комплексну систему та взаємодіють між собою. Це призводить до об'єктивної необхідності спільної діяльності органів

влади, які мають розподілені повноваження для виконання функцій державного управління.

Державний фінансовий контроль – комплекс цілеспрямованих заходів органів, їх підрозділів чи службових осіб, які здійснюють державний фінансовий контроль у межах повноважень, встановлених законодавством України, з метою упередження, виявлення та припинення фінансових правопорушень на підконтрольному об’єкті щодо його фінансово-господарської діяльності, а також забезпечення законності, фінансової дисципліни та ефективності формування і витрачання коштів, у тому числі бюджетних, та інших активів у процесі володіння, розпорядження, використання і відчуження державного майна, відшкодування збитків та встановлення міри відповідальності у разі порушення фінансового, у тому числі бюджетного, законодавства [22].

Система державного фінансового контролю – це множина складових елементів організаційного механізму державного фінансового контролю, які формують відповідну єдність, спрямовану на всебічний та всеохоплюючий захист фінансових та майнових ресурсів держави [28].

Щоб здійснити належний аналіз результатів державного фінансового контролю в Україні, необхідно з’ясувати як організована система державного фінансового контролю в країні (рис. 2).



Рис. 2. Система органів державного фінансового контролю в Україні

Оскільки Україна є парламентсько-президентською республікою, важливу роль у системі фінансового контролю відіграє *парламентський контроль*, що здійснюється Верховною Радою України відповідно до Конституції та законів України. Це дозволяє отримувати достовірну інформацію про виконання обов’язків органами влади та належним чином реагувати на виявлені порушення, що сприяє дотриманню законності та державної дисципліни у владних структурах. Прямий

парламентський контроль реалізується через повноваження Верховної Ради (ст. 85 Конституції [14]), а непрямий – через діяльність постійних чи тимчасових структур, таких як Рахункова палата та комітети Верховної Ради, тимчасові контрольні й слідчі комісії. Головним суб'єктом парламентського фінансового контролю є Рахункова палата.

Президентський контроль у сфері виконавчої влади здійснюється як безпосередньо (прямий президентський контроль), так і за допомогою спеціальних допоміжних структур – опосередковано (непрямий президентський контроль), що зводиться до забезпечення функцій спеціальних допоміжних структур (Офіс Президента) та органів, які підпорядковані Президенту України та підзвітні Верховній Раді України (Служба безпеки України, Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку, Національна тристороння соціально-економічна рада тощо).

Урядовий контроль здійснюється через наглядову діяльність *Кабінету Міністрів* та підконтрольних органів, таких як Антимонопольний комітет України, Фонд державного майна, Національне агентство із запобігання корупції та інші.

Міністерський (відомчий) контроль реалізується міністерствами та відомствами щодо підвідомчих підприємств і організацій, зокрема через Міністерство соціальної політики (Національна соціальна сервісна служба, Пенсійний фонд) та Міністерство фінансів (Державна аудиторська служба, Державна казначейська служба, Державна податкова служба та інші).

Далі проаналізуємо призначення та роль окремих державних органів, що мають прямі повноваження у сфері здійснення державного фінансового контролю.

Рахункова палата України є важливим суб'єктом здійснення державного зовнішнього фінансового контролю в Україні. Її правові основи, статус, функції, повноваження та порядок діяльності регулюються Законом України «Про Рахункову палату» [21].

Рахункова палата – постійно діючий орган контролю, що створюється Верховною Радою України, підпорядкований і підзвітний їй. Вона здійснює контроль за використанням коштів Державного бюджету України від імені Верховної Ради України [22]. Рахункова палата виконує низку функцій, спрямованих на забезпечення ефективного використання державних фінансових ресурсів та підвищення рівня фінансової дисципліни у державних органах.

Державний фінансовий контроль здійснюється Рахунковою палатою, як суб'єкта державного зовнішнього фінансового контролю, здійснюється шляхом проведення: фінансового аудиту, аудиту ефективності, експертизи, аналізу та інших контрольних-перевірочних заходів.

Проаналізуємо структуру основних видів фінансових порушень, що виявлені Рахунковою палатою за період 2020–2023 рр. (рис. 3).

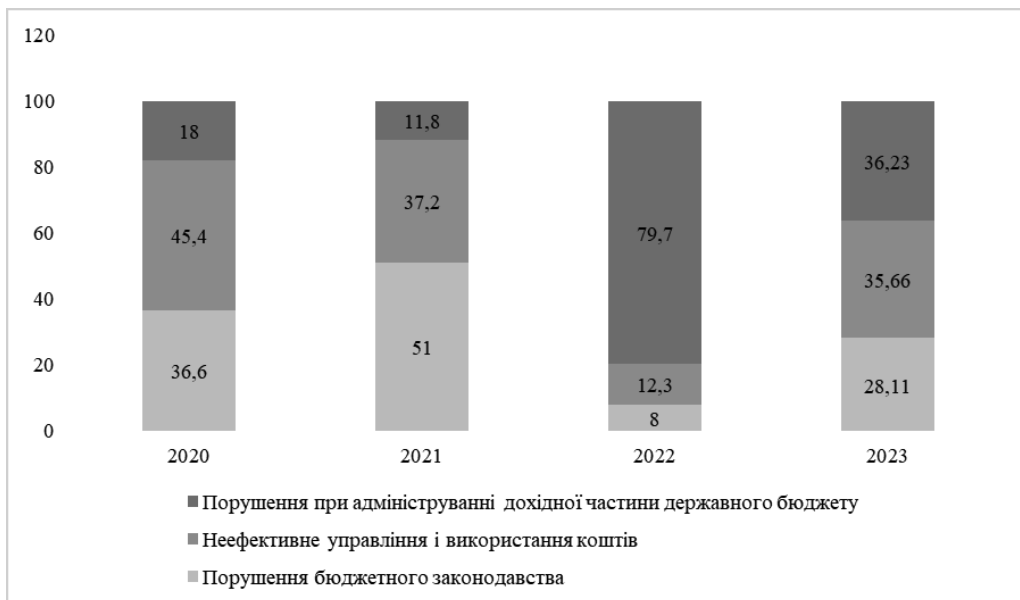


Рис. 3. Структура основних видів виявлених фінансових порушень Рахунковою палатою у 2020–2023 роках, %
Складено авторами на основі [23]

З діаграми рис. 3 можна побачити, що у 2020 році найбільше правопорушень припадає на неефективне управління і використання коштів (45,4% від загальної суми), у 2021 році – на порушення в сфері бюджетного законодавства (51% від загальної суми), у 2022 році – на порушення при адмініструванні дохідної частини державного бюджету (79,7% від загальної суми), у 2023 році – на ту ж категорію, як і у попередньому періоді (36,23% від загальної суми). Отже, можна зробити висновок, що динаміка є нестабільною і кожного року категорії порушень є різними.

Державна аудиторська служба України (далі – ДАСУ) є центральним органом виконавчої влади, діяльність якого спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України через Міністра фінансів та який реалізує державну політику у сфері державного фінансового контролю. У своїй діяльності орган керується Положенням про ДАСУ [12].

Місія ДАСУ – забезпечення економічного добробуту країни шляхом реалізації державної політики у сфері державного фінансового контролю.

Реалізація ДАСУ, як суб'єкта здійснення державного внутрішнього фінансового контролю, проводиться через проведення: державного фінансового аудиту, перевірки державних закупівель, інспектування (ревізії), моніторингу закупівель.

Проаналізуємо результати роботи ДАСУ за період 2020–2023 рр. (рис. 4).

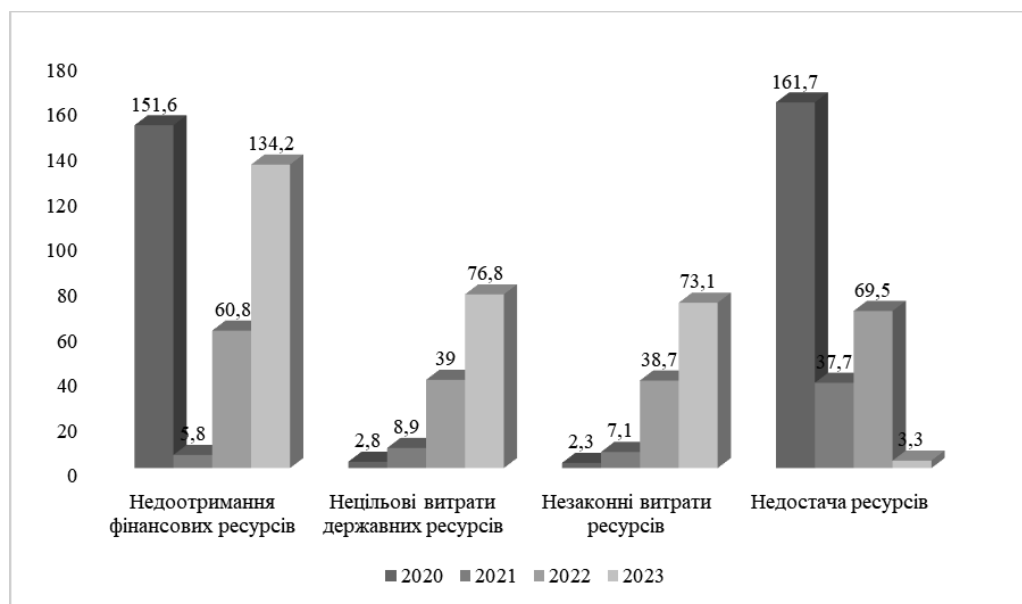


Рис. 4. Динаміка обсягів порушень виявлених органами Державної аудиторської служби протягом 2020–2023 рр., млрд грн
Складено авторами на основі [24]

На об'єктах контролю виявлено недоотримання фінансових ресурсів у 2020, 2021, 2022, 2023 роках на загальну суму понад 151,6 млрд грн, 5,8 млрд грн, 60,8 млрд грн, 134,2 млрд грн відповідно. З графіку бачимо, що у обсяг порушень різко зменшується у період 2020–2021 рр., проте у наступних роках починає стрімко зростати.

Проведеними заходами державного фінансового контролю на об'єктах встановлено незаконні витрати державних ресурсів на загальну суму майже 2,8 млрд грн у 2020 р., 8,9 млрд грн у 2021 р., 39 млрд грн у 2022 р., 76,8 млрд грн у 2023 р. Можна зробити висновок, що динаміці порушень за аналізований період властива тенденція до зростання.

Сума виявлених на об'єктах контролю незаконних витрат ресурсів становить понад 2,3 млрд грн, 7,1 млрд грн, 38,7 млрд грн, 73,1 млрд грн у 2020, 2021, 2022, 2023 роках відповідно. Ситуація така ж, як і у динаміці попередніх порушень – зростаюча.

Недостачі ресурсів виявлено на об'єктах контролю на загальну суму понад 161,7 млн грн у 2020 р., 37,7 млрд грн у 2021 р., 69,5 млрд грн у 2022 р., 3,3 млрд грн у 2023 р. Аналізуючи дані графіка (рис. 4), можемо зробити висновок, що обсяги порушень то зростають, то спадають, що свідчить про нестабільність динаміки.

Крім Державної аудиторської служби, Кабінет Міністрів України спрямовує і координує через Міністра фінансів України діяльність Державної податкової служби України, Державної митної служби України та Державної казначейської служби України [13].

Державна регуляторна служба України (далі – ДРСУ) є центральним органом виконавчої влади, діяльність якого спрямовується і координується Кабінетом Міністрів

України і який реалізує державну регуляторну політику, політику з питань нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності, ліцензування та дозвільної системи у сфері господарської діяльності та дерегуляції господарської діяльності [18].

Основними завданнями ДРСУ є: реалізація державної регуляторної політики, політики з питань нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності, ліцензування та дозвільної системи у сфері господарської діяльності; координація дій органів виконавчої влади, інститутів громадянського суспільства і підприємництва з питань дерегуляції господарської діяльності [18].

Бюро економічної безпеки України (далі – БЕБ) – це центральний орган виконавчої влади, на який покладаються завдання щодо протидії правопорушенням, що посягають на функціонування економіки держави. Відповідно до покладених завдань Бюро економічної безпеки України виконує правоохоронну, аналітичну, економічну, інформаційну та інші функції [19].

БЕБ – один із новітніх органів в Україні, що був створений у 2021 році, з метою формування цілісного потужного інструмента у боротьбі з економічною злочинністю. Однак, впродовж нетривалої діяльності, орган так і не виправдав надій та очікувань, натомість продемонстрував дуже низьку ефективність та неієздатність, а також був помічений у численних скандалах. Саме це було причиною ініціювання законопроекту, спрямованого на перезавантаження роботи БЕБ. Сьогодні цей закон підписаний Президентом, визначає функції та повноваження БЕБ та передбачає обов'язкову переатестацію усіх його працівників.

Державна податкова служба України (далі – ДПСУ) – центральний орган виконавчої влади у сфері податків в Україні, що був створений у 2019 році шляхом поділу Державної фіскальної служби [10]. Державний фінансовий контроль здійснюється ДПСУ у формі камеральних, документальних та фактичних перевірок.

Завданнями ДПСУ є реалізація та внесення на розгляд Міністра фінансів пропозицій щодо [8]: державної податкової політики; державної політики у сфері боротьби з правопорушеннями під час застосування податкового законодавства, а також законодавства з питань сплати єдиного внеску; державної політики у сфері контролю за виробництвом та обігом спирту, алкогольних напоїв, тютюнових виробів, пального, державної політики з адміністрування єдиного внеску, а також боротьби з правопорушеннями під час застосування законодавства з питань сплати єдиного внеску.

Головною функцією ДПСУ є контроль за правильністю обчислення, своєчасністю та повнотою сплати податків, зборів, інших обов'язкових платежів до бюджету [10].

Сьогодні також ініційовано перезавантаження ДПСУ через низьку ефективність даного органу, а ключовим напрямом такої реформи є продовження діджиталізації податкових сервісів, обов'язкова переатестація усіх співпрацівників, підвищення заробітної плати, забезпечення прозорості у фінансових відносинах та чесна взаємодія із суспільством у сфері публічних фінансів.

Державна митна служба України (далі – ДМСУ) – центральний орган виконавчої влади України, що утворений у 2019 році шляхом поділу Державної фіскальної служби, реалізує державну митну політику та державну політику у сфері боротьби

з правопорушеннями під час застосування законодавства з питань державної митної справи. Діяльність служби спрямовується та координується Кабінетом Міністрів України через Міністра фінансів [7].

Державний фінансовий контроль здійснюється ДМСУ у формі митного та пост-аудит контролю, контролю за дотримання митних правил.

Основними завданнями ДМСУ є [5]: реалізація та внесення на розгляд Міністра фінансів пропозицій щодо забезпечення реалізації державної митної політики, зокрема забезпечення митної безпеки та захисту митних інтересів України і створення сприятливих умов для розвитку зовнішньоекономічної діяльності; збереження належного балансу між митним контролем і спрощенням законної торгівлі; забезпечення реалізації державної політики у сфері боротьби з правопорушеннями під час застосування законодавства з питань державної митної справи, запобігання та протидії контрабанді, боротьби з порушеннями митних правил.

Попри воєнний стан, в діяльності ДМСУ залишаються актуальними проблеми корупції та контрабанди, низька ефективність роботи, що спричинило потребу у перезавантаженні третього важливого за джерелом наповнення бюджету фіскального органу. Новий закон також передбачає прозорий конкурс на посаду голови ДМСУ (взявши за основу практику НАБУ та інших антикорупційних органів), а також переатестацію усіх його працівників.

Державна казначейська служба України (далі – ДКСУ) є центральним органом виконавчої влади, діяльність якого спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України через Міністра фінансів і який реалізує державну політику у сферах казначейського обслуговування бюджетних коштів, коштів клієнтів відповідно до законодавства, бухгалтерського обліку виконання бюджетів [20].

Державний фінансовий контроль здійснюється ДКСУ у формі контролю за використанням бюджетних коштів, фінансового моніторингу та реєстрації та обліку зобов'язань.

Основними завданнями ДКСУ є [3]: реалізація державної політики у сферах казначейського обслуговування бюджетних коштів, бухгалтерського обліку виконання бюджетів; внесення на розгляд Міністра фінансів пропозицій щодо забезпечення формування державної політики у зазначених сферах; визначення механізму казначейського обслуговування державного та місцевих бюджетів, установалення єдиних правил бухгалтерського обліку і звітності про виконання державного та місцевих бюджетів, кошторисів розпорядників бюджетних коштів, визначення порядку і строків подання звітів про виконання кошторисів державних цільових фондів.

Отже, варто порівняти обсяги виявлених порушень у таких структурах як ДПСУ, ДМСУ та ДКСУ (табл. 1).

Таблиця 1

Обсяги виявлених порушень за період 2020–2023 рр., млн грн

Структура	2020	2021	2022	2023	Відхилення, % (+,-)			
					2021 від 2020	2022 від 2021	2023 від 2022	2023 від 2020
Державна податкова служба	17778	63455,7	19585,8	45940,8	256,93	-69,13	134,56	158,41
Державна митна служба	178,4	2800	2900	8900	1469,51	3,57	206,90	4888,79
Державна казначейська служба	27600	45100	16600	26800	63,41	-63,19	61,45	-2,90
Всього	26,2	74,4	57,5	53,00	514,80	258,22	332,03	422,54

Складено авторами на основі [9, 6, 4]

Розглянувши табл. 1, можна стверджувати, що за останні чотири роки загальна кількість обсягів виявлених порушень по усіх державних структурах то зростають, то скорочуються. У ДПСУ динаміка коливається: 17778 млн грн у 2020 році, 63455,7 млн грн у 2021 році, 19585,8 млн грн у 2022 році, 45940,8 млн грн у 2023 році. Щодо ДМСУ, то обсяги порушень з кожним роком зростають, що свідчить про негативне явище. У ДКСУ динаміка також нестабільна протягом аналізованого періоду, проте якщо 2023 рік порівняти з 2020 роком, то можна зробити висновок, то кількість обсягів виявлених порушень зменшилась.

Органи фінансового контролю та управління, такі як Рахункова палата, ДАСУ, БЕБ, податкова, митна та казначейська служби, відіграють ключову роль в управлінні державними фінансами. Їх основна мета – забезпечення ефективного використання бюджетних коштів, протидія корупції та вдосконалення системи державного фінансового управління. Однак кожен із цих органів стикається з певними проблемами, які обмежують їхню ефективність, хоча водночас існують значні можливості для їх подальшого розвитку.

Рахункова палата України виконує функції незалежного зовнішнього аудиту, але її вплив на державні органи залишається обмеженим через відсутність повноважень для примусового виконання рекомендацій, що знижує загальну ефективність її діяльності [17]. Крім того, орган стикається з проблемами недостатнього фінансування та технічної відсталості. Для подальшого розвитку важливо посилити його незалежність від політичного впливу та впроваджувати сучасні цифрові технології для автоматизації процесів. Міжнародна співпраця може стати перспективним напрямком для обміну досвідом та підвищення професійної компетентності [17].

ДАСУ відіграє важливу роль у внутрішньому фінансовому контролі, проте її діяльність здебільшого зосереджена на постфактум контролі, коли порушення вже відбулися, що ускладнює їхню профілактику та раннє виявлення [2]. Корупційні ризики

залишаються серйозною проблемою, яка вимагає впровадження нових антикорупційних заходів та підвищення професійної етики серед працівників. Для розвитку служби важливо модернізувати контрольні процедури, автоматизувати процеси та посилити профілактичні заходи щодо фінансових порушень [2].

ДПСУ України стикається з суттєвими труднощами в адмініструванні податків, де надмірна бюрократія ускладнює виконання податкових зобов'язань для громадян і бізнесу. Недовіра до податкової системи та високий рівень корупції ставлять під сумнів ефективність служби. Для покращення її роботи необхідно спростити податкові процедури, продовжити цифровізацію послуг і впровадити антикорупційні заходи. Це дозволить створити прозорішу систему, яка сприятиме підвищенню довіри бізнесу та суспільства до податкових органів [16].

ДМСУ залишається однією з найбільш проблемних інституцій через високий рівень корупції та контрабанди. Часто митні пункти не можуть ефективно протидіяти незаконному імпорту товарів, а технічна відсталість тільки погіршує ситуацію [15]. Перспективи розвитку служби включають автоматизацію митних процедур та впровадження електронного митного оформлення, що допоможе зменшити вплив людського фактора та корупційні ризики. Модернізація митних пунктів і боротьба з контрабандою також є пріоритетними напрямками.

ДКСУ відповідає за управління державними фінансами та виконання бюджетних платежів. Проте її діяльність ускладнюється використанням застарілих систем обліку і бюрократичними процедурами [26]. Це призводить до затримок у виконанні платежів та відсутності належної прозорості у розподілі бюджетних коштів. Для підвищення ефективності роботи казначейства необхідно впровадити сучасні інформаційні технології та автоматизувати процеси [26]. Це дозволить значно прискорити виконання бюджетних операцій і забезпечити громадський доступ до звітності в режимі реального часу.

Таким чином, незважаючи на серйозні виклики, з якими стикаються державні фінансові органи, їх розвиток має бути орієнтований на реформування внутрішніх процесів, впровадження цифрових технологій та посилення антикорупційних заходів. Це допоможе покращити якість контрольно-перевірочних заходів з державного фінансового контролю, підвищити довіру громадськості до згаданих державних інституцій та підвищити їх ефективність.

Висновки. Основна проблема державного фінансового контролю в Україні полягає в труднощах забезпечення ефективного управління фінансами через постійні порушення бюджетного законодавства, нераціональне використання коштів і проблеми в адмініструванні доходів державного бюджету.

Таким чином, перелічені нами органи державного фінансового контролю, такі як Рахункова палата, ДАСУ, БЕБ, податкова, митна та казначейська служби, відіграють ключову роль у функціонуванні державних фінансів, але стикаються з низкою проблем, серед яких – корупція, технічна відсталість, непрозорість контрольно-перевірочних заходів, дублювання повноважень, слабка взаємодія між собою та з іншими державними органами виконавчої влади.

Спільною проблемою також є відсутність єдиного законодавчого акту, який би чітко формулював термінологію, що застосовується в контрольно-перевірочній діяльності державних фінансових органів, окреслив завдання та повноваження кожної служби, усунувши дублювання окремих функцій, а також його цілісну структуру, яка б відображала національну систему державного фінансового контролю в Україні, принципи її організації та функціонування.

Прийняття у цьому році законів про перезавантаження БЕБ, ДПСУ та ДМСУ дозволить створити сучасні модернізовані служби з ефективною та прозорою діяльністю, яка буде відповідати стандартам ЄС і сприятиме економічному зростанню України.

Модернізація державних фінансових органів вимагає впровадження сучасних технологій, автоматизації процесів, посилення антикорупційних заходів і підвищення прозорості. Це сприятиме ефективнішому управлінню державними фінансами, зростанню довіри громадськості та зменшенню фінансових порушень.

Список використаних джерел

1. Богма О. С., Овдій О. В. Методика оцінювання повноти й обґрунтованості планів діяльності інституту державного зовнішнього фінансового контролю (аудиту). *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки*. 2022. Вип. 46. DOI: <https://doi.org/10.32999/ksu2307-8030/2022-46-7>
2. Брадул О. М. Класифікація та принципи побудови системи державного фінансового аудиту в Україні. *Вчені записки Університету «КРОК»*. 2019. № 55. С. 56–61. DOI: <https://doi.org/10.31732/2663-2209-2019-55-56-61>
3. Державна казначейська служба України. Міністерство фінансів України. URL: <https://mof.gov.ua/uk/state-treasury>.
4. Державна казначейська служба України. URL: <https://www.treasury.gov.ua/>.
5. Державна митна служба України. Міністерство фінансів України. URL: <https://mof.gov.ua/uk/state-customs-service>.
6. Державна митна служба України. URL: <https://customs.gov.ua/>.
7. Державна митна служба України. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Державна_митна_служба_України.
8. Державна податкова служба України. Міністерство фінансів України. URL: https://mof.gov.ua/uk/derhavna_podatkova.
9. Державна податкова служба України. URL: <https://tax.gov.ua/>.
10. Державна податкова служба України. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Державна_податкова_служба_України.
11. Державний фінансовий контроль. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Державний_фінансовий_контроль.
12. Зміст та принципи діяльності. Державна аудиторська служба України. URL: <https://dasu.gov.ua/ua/plugins/userPages/3504>.
13. Калетнік Г. М., Здирко Н. Г. Державний фінансовий контроль в Україні: стан, проблеми, перспективи. *Economic Annals-XXI*. 2021. Т. 187, № 1–2. С. 163–176. DOI: <https://doi.org/10.21003/ea.V187-16>
14. Конституція України. № 254к/96-ВР. 2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр#Text>.
15. Кийда Л. І., Шевченко Н. І. Особливості реалізації державної митної політики в Україні. *Ефективність державного управління*. 2020. № 4. DOI: <https://doi.org/10.32702/2307-2156-2020.4.66>

16. Смирна К. В. Основні проблеми системи оподаткування України. *Економіка та суспільство*. 2024. Вип. 59. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-59-132>
17. Петришина М.О., Лагутіна К.О. Діяльність Рахункової палати: проблеми та шляхи вдосконалення. *Молодий вчений*. 2019. 11. С. 126–135. DOI: <https://doi.org/10.32839/2304-5809/2019-11-75-83>
18. Положення про Службу – Державна регуляторна служба України. URL: <https://www.drs.gov.ua/polozhennya-pro-sluzhbu/>.
19. Про Бюро економічної безпеки України. Офіційний вебпортал парламенту України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1150-20#Text>.
20. Про затвердження Положення про Державну казначейську службу України. Офіційний вебпортал парламенту України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/215-2015-%D0%BF#Text>.
21. Про Рахункову палату. Закон України № 576-VIII (2024) (Україна). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/576-19#Text>.
22. Рахункова палата як суб'єкт фінансового контролю. *Studies*. URL: <https://studies.in.ua/fnansove-pravo-shporu/3329-rahunkova-palat-yak-subyekt-fnansovogo-kontrolyu.html>.
23. Річні звіти. Рахункова палата. URL: <https://rp.gov.ua/Activity/Reportsю>.
24. Статистичні звіти – Державна аудиторська служба України. URL: <https://dasu.gov.ua/ua/plugins/userPages/53>.
25. Стефанюк І.Б., Завистовська Г.І. Кваліметрична оцінка організаційної спроможності урядового фінансового контролю й аудиту. *Фінанси України*. 2017. (8), С. 89–105. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2016_8_7.
26. Стеценко Н.А., Галецька К.В. Казначейська служба України: сучасний стан та перспективи розвитку. *Регіональна економіка та управління*. 2018. (3), 23–26. URL: <https://journals.indexcopernicus.com/api/file/viewByFileId/543361.pdf>.
27. Хмельков А. В. Фінансові інститути і фінансовий контроль. *Економічна теорія*. 2021. № 2. С. 47–64. DOI: 10.15407/etet2021.02.047 .
28. Vandendriessche X. Supreme Audit Institutions and Public Financial Accountability. *OECD Journal on Budgeting*. 2017. Vol. 2017/3. DOI: 10.1787/budget-2017-5jln4zx2v2mr

References

1. Bogma, O. S., & Ovdii, O. V. (2022). Methods of assessing the completeness and justification of the activity plans of the institute of state external financial control (audit). *Scientific Bulletin of Kherson State University. Series Economic Sciences*, 46. <https://doi.org/10.32999/ksu2307-8030/2022-46-7>
2. Bradul, O. M. (2019). Classification and principles of building the system of state financial audit in Ukraine. *Scientific Notes of KROK University*, 55, 56–61. <https://doi.org/10.31732/2663-2209-2019-55-56-61>
3. State Treasury Service of Ukraine – Ministry of Finance of Ukraine. URL: <https://mof.gov.ua/uk/state-treasury>.
4. State Treasury Service of Ukraine. URL: <https://www.treasury.gov.ua/>.
5. State Customs Service of Ukraine – Ministry of Finance of Ukraine. URL: <https://mof.gov.ua/uk/state-customs-service>.
6. State Customs Service of Ukraine. URL: <https://customs.gov.ua/>.
7. State Customs Service of Ukraine. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Державна_митна_служба_України.
8. State Tax Service of Ukraine – Ministry of Finance of Ukraine. URL: https://mof.gov.ua/uk/derhavna_podatkova.

9. State Tax Service of Ukraine. URL: <https://tax.gov.ua/>.
10. State Tax Service of Ukraine. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Державна_податкова_служба_України.
11. State Financial Control. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Державний_фінансовий_контроль.
12. Content and principles of activity – State Audit Service of Ukraine. URL: <https://dasu.gov.ua/ua/plugins/userPages/3504>.
13. Kaletnik, H., & Zdyrko, N. (2021). Public financial control in Ukraine: state, problems, prospects. *Economic Annals-XXI*, 187(1–2), 163–176. <https://doi.org/10.21003/ea.V187-16>.
14. Constitution of Ukraine, No. 254к/96-ВР (2020) (Ukraine). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр#Text>.
15. Kyida, L. I., & Shevchenko, N. I. (2020). Features of implementation of state customs policy in Ukraine. *Efektivnist derzhavnoho upravlinnia*, (4). <https://doi.org/10.32702/2307-2156-2020.4.66>.
16. Smyrna, K. V. (2024). The main problems of the Ukrainian taxation system. *Ekonomika ta suspilstvo*, 59. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-59-132>
17. Petryshyna, M.O., & Lagutina, K.O. (2019). Activities of the Accounting Chamber: problems and ways of improvement. *Young scientist*, (11), 126–135. DOI: <https://doi.org/10.32839/2304-5809/2019-11-75-83>.
18. Regulations on the Service – State Regulatory Service of Ukraine. URL: <https://www.drs.gov.ua/polozhennya-pro-sluzhbu/>
19. About the Bureau of Economic Security of Ukraine. Official web portal of the Parliament of Ukraine. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1150-20#Text>.
20. On Approval of the Regulation on the State Treasury Service of Ukraine. Official website of the Parliament of Ukraine. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/215-2015-%D0%BF#Text>.
21. On the Accounting Chamber, Law of Ukraine No. 576-VIII (2024) (Ukraine). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/576-19#Text>.
22. Accounting Chamber as a Subject of Financial Control. *Studies*. URL: <https://studies.in.ua/finansove-pravo-shporu/3329-rahunkova-palat-yak-subyekt-fnansovogo-kontrolyu.html>
23. Annual reports – Accounting Chamber. Accounting Chamber. URL: <https://rp.gov.ua/Activity/Reports/>
24. Statistical reports – State Audit Service of Ukraine. URL: <https://dasu.gov.ua/ua/plugins/userPages/53>.
25. Stefaniuk, I.B., & Zavystovska, G.I. (2016). Qualimetric assessment of organisational capacity of government financial control and audit. *Finance of Ukraine*, (8), 89–105. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2016_8_7.
26. Stetsenko, N.A., & Haletska, K.V. (2018). Treasury Service of Ukraine: current state and prospects for development. *Regional economy and management*, (3), 23–26. URL: <https://journals.indexcopernicus.com/api/file/viewById/543361.pdf>.
27. Khmelkov, A. V. (2021). Financial institutions and financial control. *Economic Theory*, 2, 47–64. <https://doi.org/10.15407/etet2021.02.047>
28. Vandendriessche, X. (2017). *Supreme audit institutions and public financial accountability*. OECD Journal on Budgeting, 2017(3). <https://doi.org/10.1787/budget-2017-5jln4zx2v2mr>

STATE FINANCIAL CONTROL: STATUS, PROBLEMS AND DEVELOPMENT PROSPECTS

Vira Kmit, Svitlana Samoiliuk

*Ivan Franko National University of Lviv,
18 Svobody Ave., Lviv, 79008,
e-mail: vira.kmit@lnu.edu.ua; ORCID ID: 0000-0001-6845-8139
e-mail: svitlana.samoiliuk@lnu.edu.ua*

Abstract. The article reviews the essence and significance of state financial control as an important element of ensuring economic stability and transparency in public finance management. The place of the state financial control in the overall structure of financial supervision is determined and the functional aspects of its system in Ukraine are studied.

The system of functioning of the state financial control in Ukraine is studied, the main functions of such a system are emphasised, and the purpose and role of bodies with powers to control the formation, distribution, ownership and use of public finances are revealed. The importance of effective interaction between these bodies to ensure an adequate level of financial oversight at all levels is emphasised.

Particular attention is paid to the analysis of tools and methods used in the process of state financial control. The article reveals different approaches to control, such as preliminary, current and subsequent control, as well as their interrelation and importance for ensuring the financial stability of the state. In particular, the author focuses on preliminary control, which allows preventing possible violations at the stage of planning and management decision-making. Current control, as noted, is carried out in the process of using budget funds, and subsequent control allows detecting violations after the completion of financial transactions. This comprehensive approach helps to identify risks at every stage of financial activity.

The article analyses the structure of violations detected in various areas of financial control in 2020-2023, outlines the dynamics of changes and identifies key problems in the public resource management system. In particular, the author highlights such problems as insufficient transparency in the use of budget funds, abuse of power by officials, and inefficient planning of budget expenditures. The emphasis is placed on the need to introduce measures to minimise such violations and increase the responsibility of officials. The authors provide statistical data on the number of identified violations in the financial sector, in particular in the field of public procurement, distribution of subventions and subsidies, as well as on the inappropriate use of funds at the level of local budgets, which indicates the need to improve financial control methods.

The authors also provide recommendations for improving the financial control system, taking into account the experience of advanced EU countries, as well as the introduction of modern technologies and strengthening anti-corruption measures to increase the efficiency of budget funds. Particular attention is paid to the prospects of using digital technologies, such as automation of monitoring and data analysis, which can significantly improve the accuracy and speed of detecting violations in the field of public finance.

Keywords: state financial control, budget legislation, Accounting Chamber, State Audit Service, State Tax Service, State Customs Service, State Treasury Service, financial irregularities, use of budget funds, revenue administration, audit, audit.

Стаття надійшла до редакції 21.05.2024

Прийнята до друку 01.07.2024

УДК [658:005]-047.44
JEL D80, M40

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНА ОСНОВА ІНТЕГРОВАНИХ ГОСПОДАРСЬКИХ РІШЕНЬ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Євген Цікало

Львівський національний університет імені Івана Франка,
79008, м. Львів, просп. Свободи, 18,
e-mail: yevhen.tsikalo@lnu.edu.ua; ORCID: <http://orcid.org/0000-0001-8051-9299>

Анотація. У статті викладено теоретико-концептуальні положення зі створення і розвитку обліково-аналітичної основи інтегрованих господарських рішень в системі управління підприємством із статусом інтегрованої. Обліково-аналітичну основу розглянуто як інтегроване утворення, що ґрунтується на об'єднанні функцій обліку і аналізу як інформаційно забезпечувальних процесів ухвалення і реалізації рішень. Таке утворення представлено в статті обліково-аналітичною підсистемою інтегрованої системи управління підприємством. Зазначено, що обліково-аналітична підсистема виступає внутрішньо інтегрованою за функціональними завданнями та об'єднаними обліковим і аналітичним процесами і взаємодіє із підсистемою ухвалення і реалізації рішень на загальносистемній інтеграційній платформі. Розкрито концептуальний зміст підсистемної взаємодії як здійснення інтеграційного процесу набуття об'єктом управління інтеграційно-самоорганізаційних ознак на платформі в контекстах ESG-діяльності та реалізації уніфікованих управлінських конструктивних елементів (бізнес-стратегії, бізнес-моделі та інших). Завдяки зазначеному концепту взаємодії інтеграційний процес перетворюватиме господарські рішення і процеси за ними в інтегровані. Обґрунтовано положення про те, що обліково-аналітична складова інтегрованих господарських рішень втілюватиметься на основі процесно-етапного стикування обліково-аналітичної підсистеми і підсистеми ухвалення і реалізації рішень на процедурному рівні процесів, що належатимуть до інформаційних і економічних компонент механізму ухвалення і реалізації рішень в межах вирішуваних функціональних завдань обліку і аналізу. Зроблено висновок про досягнення транспарентності інтегрованих рішень на обліково-аналітичній основі представлення результатів проходження інтегрованих господарських процесів в стандартизованих системах менеджменту та відображення результатів процесів в інтегрованій звітності підприємства.

Ключові слова: аналіз, інтеграційна ознака, інтеграційна платформа, інтегроване господарське рішення, облік, процедура, процес, система управління.

Постановка проблеми. Підприємство, як суб'єкт господарювання, функціонує у бізнес-середовищі з намаганням отримати економічну вигоду від інтеграції в ньому, адаптуючи свою систему управління та досягаючи статусу інтегрованої системи.

На практиці такий наратив суб'єкта проявляється у втіленні інтегрованих рішень за господарськими операціями бізнес-процесів та підкріплюється функціонально-прикладними можливостями інструментальних засобів інтегрованих інформаційних технологій в ухваленні і реалізації рішень. Тому система управління підприємством постійно перебуває в «інтеграційному тонусі», підтримуючи необхідний рівень своєї інтеграції цілісно всередині і зовні. Така спрямованість системи управління не може не відобразитися на спроможності її облікового і аналітичного функціоналів забезпечувати підготовку і супровід реалізації інтегрованих рішень. До обліку і аналізу висувають вимогу інтегрованого позиціонування, яке було б підґрунтям базування процесів розробки і реалізації інтегрованих рішень. Тому необхідно визначити засадничі положення зі створення і розвитку обліково-аналітичної основи господарських рішень з інтегративними якостями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У дослідженні облікової і аналітичної функцій управління підприємством науковці зосереджуються на інформаційному аспекті їх поєднання для створення обліково-аналітичного забезпечення управління [1, 2, 3, 4]. При цьому акцент робиться на об'єднанні усіх видів обліку (фінансового, оперативного, управлінського, податкового, статистичного) з метою використання облікової інформації для потреб аналізу. Додатково аналітично опрацьовують інформацію соціального, екологічного, стратегічного обліку для створення інтегрованої звітності управлінського характеру про сталий розвиток підприємства [5, 6, 7]. Формування облікової і аналітичної інформації у прикладному аспекті відбувається в обліковому і аналітичному процесах. Ці процеси піддаються формалізації і практичній інструментальній інтеграції з допомогою інтегрованих інформаційних (цифрових) технологій [8, 9, 10, 11, 12, 13, 14]. Інструменталізовані обліково-аналітичні процеси є забезпечувальними до процесів ухвалення і реалізації рішень та виступають лише частиною інтеграційних процесів із створення інтегрованих рішень за процесами господарської діяльності. Тому у розширенні дослідження проблематики обліково-аналітичного базування інтегрованих господарських рішень необхідно врахувати, на процедурному рівні рішень і операційному рівні господарських процесів, багатоаспектну (багатоатрибутивну) спрямованість інтеграційних процесів у межах системно-інтегрованого управління господарською діяльністю.

Постановка завдання. Мета статі полягає у виробленні теоретико-концептуальних положень із створення і розвитку обліково-аналітичної основи інтегрованих господарських рішень, що представляють продукт функціонування інтегрованої системи управління підприємством. Обліково-аналітична підтримка господарських рішень досліджуватиметься в межах системної інтеграції управління підприємством.

Виклад основного матеріалу дослідження. Система управління підприємством генерує під час господарської діяльності синергетичний ефект завдяки своїй властивості емерджентності (інтегративності). Від того наскільки повноцінно буде втілена інтегративна якість у функціях управління під час ухвалення (вироблення і затвердження) і реалізації господарських рішень залежатиме результат діяльності та стан підприємства загалом. Рішення виступатимуть передусім як функціонально інтегровані. Отримання

інформації про діяльність та обґрунтування на її основі рішень покладається на функції обліку і аналізу. Ці функції інформаційно пов'язані, змістовно сумісні та суміжні, що спонукає їх до об'єднання в просторово-часовому вимірі, та цілісного задіяння у розробці і виконанні господарських рішень. Дослідницький інтерес до цих функцій, як атрибута управління, обумовлений необхідністю їх системної інтеграції з врахуванням зв'язків з іншими атрибутами: цільовою спрямованістю, організаційною впорядкованістю, інформаційною забезпеченістю, економічною результативністю, інструментально-прикладною технологічністю рішень. Водночас у дослідженні необхідно врахувати й те, що в межах системної інтеграції повинна забезпечуватися обліково-аналітична «продуктивність» самоорганізаційного досягнення синергії інтегрованих рішень в системі управління підприємством, з огляду на утримання інтеграційного статусу та супутнього йому стану гомеостатичної рівноваги системи.

Обліково-аналітична інтеграція може відбуватися як за окремими функціональними підсистемами системи управління, так і в межах однієї об'єднаної обліково-аналітичної підсистеми. Вибір підсистемної конфігурації залежить від організаційного закріплення функцій за підрозділами системи управління (сектор бухгалтерського обліку, аналітичний (планово-аналітичний сектор) та враховує: розподіл функціональних обов'язків за посадовими особами; концентрацію інформації, що опрацьовується (наприклад, аналітичний сектор локально формує планову (нормативну) інформацію для рішень за тактичними і стратегічними планами). В умовах інформаційних систем такий поділ є відносним (умовним), зумовленим здобуттям ефекту від організаційного управління. Інформаційні технології дають змогу обліково і аналітично опрацьовувати фактичну і планову інформацію на основі інтегрованої бази даних з використанням інтегрованих технологічних операцій, які складаються з уніфікованих технологічних дій підготовки інформації, системного використання єдиної бази даних та відображення результатів опрацювання в облікових регістрах, аналітичних робочих документах і звітах. Показовим прикладом інформаційних систем із застосовуваними інтегрованими технологічними операціями є ERP (Enterprise Resource Planning) – системи. Інтеграція обліку і аналізу хоча є технологічно реалізована в цих системах, але потребує змістовного наповнення в контексті досягнення системних інтегративних якостей розв'язуваних функціональних облікових і аналітичних завдань (задач) та їх відображення у господарських рішеннях. Інтегративні якості повинні бути ідентифіковані як «ознаки», що оцінюватимуться на предмет ефективності інтегрованих рішень. Така обставина зумовлює розвиток ERP-систем.

Управлінський процес як процес розв'язання цільових завдань управління підприємством охоплюється системою ухвалення і реалізації рішень (підсистемою системи управління), з якою взаємодіють облікова і аналітична підсистемні складові системи управління підприємством (рис. 1). Зазначені складові розглядатимемо для наочності розкриття інтеграційних процесів у формі функціональної обліково-аналітичної підсистеми чи облікової системи з аналітичними функціями в системі управління підприємством. Систему ухвалення і реалізації рішень (СУРР) запропоновано у праці [15] структурувати за процесно-етапним підходом, який передбачає виділення підсистем

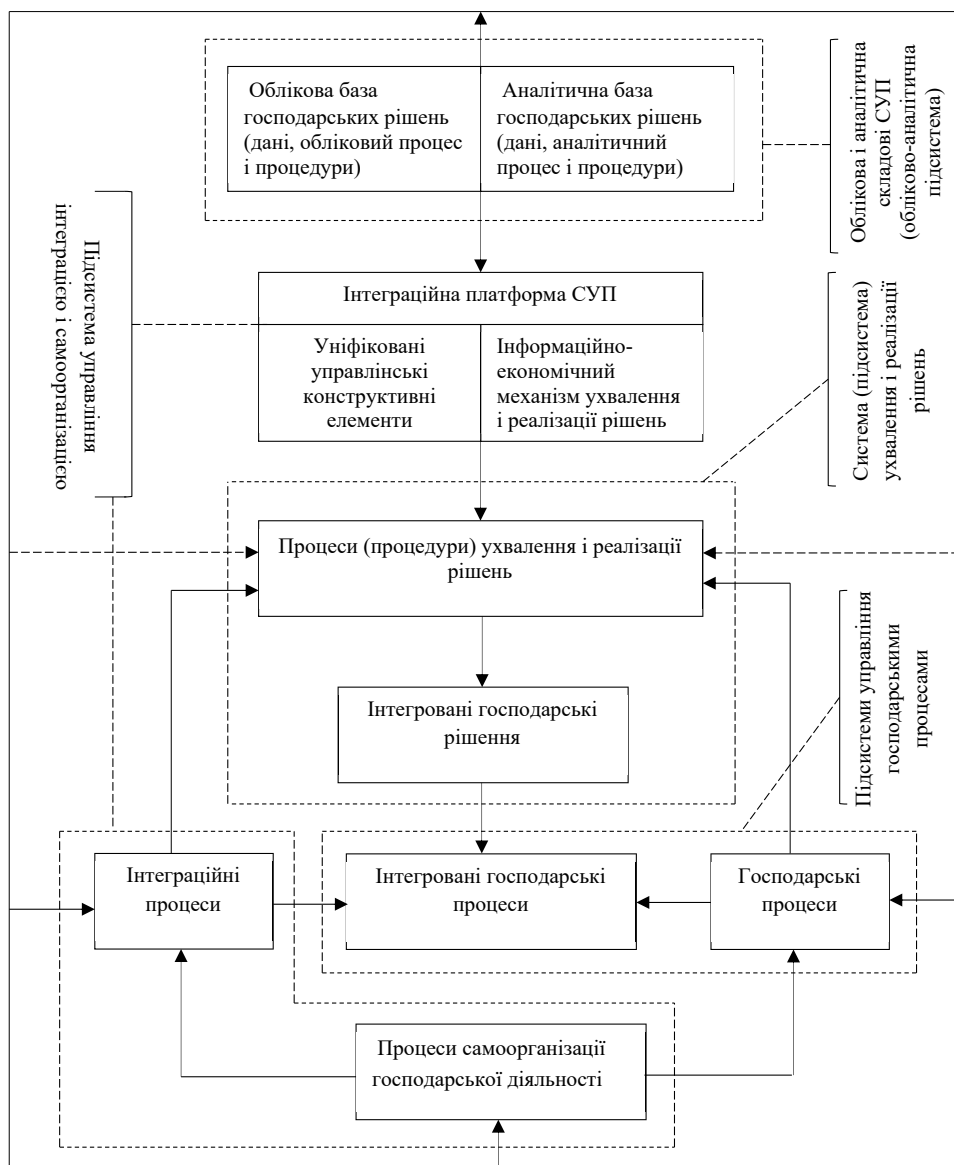


Рис. 1. Обліково-аналітичне базування інтегрованих господарських рішень в системі управління підприємством (СУП)

відповідно до етапів процесів ухвалення і реалізації рішень. Водночас підсистеми СУПР відтворюватимуть інформаційно-економічний механізм ухвалення і реалізації рішень через приналежність інформаційних і економічних компонент механізму до підсистем. Зв'язки компонент і підсистем, а також властивості і характеристики компонент (для

встановлення відповідності між компонентами та використання у процедурах підсистем) описані у названій вище праці. Розв'язання функціональних завдань управління (облікових і аналітичних завдань, утворених в результаті декомпозиції цільових завдань управління) в обліково-аналітичній підсистемі відбуватиметься у взаємодії з підсистемами СУРР (через поетапні процесні запити) з допомогою процедур ухвалення і реалізації рішень. У процедурах використовуватимуть облікову і аналітичну інформацію для економічного обґрунтування господарських рішень і оцінювання їх реалізації за інформаційно-економічним механізмом ухвалення і реалізації рішень (ІЕМУРР). Задіяння обліку і аналізу в ІЕМУРР відбуватиметься опосередковано на вказаному вище процедурному рівні. Облікову і аналітичну частини процедур УРР розглядатимемо як спільне розв'язання завдань обліку і аналізу опосередковано в межах інформаційних і економічних компонент механізму, що замикаються на підсистемі СУРР. Для досягнення інтегративних якостей розв'язуваних завдань необхідно обліково-аналітичну підсистему (як і будь-яку іншу підсистему, задіявану у системній інтеграції) базувати на інтеграційній платформі, описаній у праці [15]. Таке базування проводитимемо за атрибутивними видами інтеграції (як структурними елементами платформи: цільова, функціональна, організаційна, інформаційна, економічна, інструментально-прикладна інтеграція) і за видовими інтеграційними ознаками (як змістовним наповненням видів інтеграції) у поєднанні із самоорганізаційними ознаками (з утворенням об'єднаних інтеграційно-самоорганізаційних ознак), що проявлятимуться під час виконання обліково-аналітичних процедур з опрацювання господарських операцій з відповідними процедурами ухвалення і реалізації рішень, в яких «імплементовані» компоненти ІЕМУРР.

З огляду на забезпечення обліково-аналітичної транспарентності господарських рішень і управління загалом, об'єднання інтеграційних і самоорганізаційних ознак доцільно проводити сегментовано за уніфікованими управлінськими конструктивними елементами (УУКЕ, асоційованими з категоріями менеджменту) – архітектурними «кейсми» системи менеджменту, з якими працюватимуть розробники і виконавці рішень за операціями ESG (Environmental. Social. Governance.) – діяльності, а також зацікавлені сторони як фактичні і потенційні учасники рішень. До таких елементів віднесемо: бізнес-стратегію, бізнес-модель, бізнес-план, бізнес-процеси, результати діяльності, стан підприємства, ризики і можливості та інші, обрані для досягнення системної якості та дієвості рішень, інтегрованого інформування про реалізацію рішень (в інтегрованій звітності про сталий розвиток), а також системної інтеграції стандартів систем менеджменту. Об'єднання інтеграційних і самоорганізаційних ознак в межах конкретного уніфікованого елемента відбуватиметься за спільними (ізоморфними) для них змістовними характеристиками цього елемента. Взаємопов'язаність елементів за їхніми змістовними характеристиками зумовлює відповідну комутацію ознак. Отож сегментовані інтеграційно-самоорганізаційні ознаки будуть прикріплені через уніфіковані елементи до господарських операцій і опрацюватимуться обліково-аналітичними процедурами в межах відповідних процедур ухвалення і реалізації рішень.

Додатково зазначимо, що обліково-аналітичні процедури будуть результатом внутрішньо підсистемної інтеграції облікових і аналітичних процедур за сумісними етапами облікового і аналітичного процесів. Етапну структуру цих процесів ґрунтовно описано у праці [16]. Інтеграцію процесів на рівні етапних функціонально-технологічних робіт в умовах комп'ютеризованого опрацювання інформації виконано у праці [17]. Інтегровані обліково-аналітичні процедури інтерпретують через інтегровані функціонально-технологічні процедури, що входять до складу робіт. Отже, стикування процедур ухвалення і реалізації рішень, з обліково-аналітичними процедурами забезпечить на такій концептуальній основі втілення інтегративних якостей як набуття інтеграційно-самоорганізаційних ознак у рішеннях за господарськими процесами. Інтеграційний процес набуття названих вище ознак забезпечить впровадження інтегрованих рішень, а господарські процеси стануть інтегрованими.

Проілюструємо викладені вище теоретико-концептуальні положення на прикладі, що враховує три ракурси прикладання інтеграційно-самоорганізаційних ознак: обраний УУКЕ «бізнес-процеси» із змістовною характеристикою «вплив результативності бізнес-процесу на стан підприємства та ESG-доцільність процесу»; обрана обліково-аналітична процедура «облікове визначення, ідентифікація, оцінка результату бізнес-процесу та впливу на стійкість стану підприємства»; відношення обліково-аналітичної процедури до пункту 9.1 «Моніторинг, вимірювання, аналізування та оцінювання» стандарту ДСТУ ISO 90001:2015 «Системи управління якістю». Інтеграційно-самоорганізаційну ознаку, яка відноситься до провідного синтезованого інформаційно-економічного виду інтеграції та відповідає принципам інтеграційним вимогам «узгодженість» і «доцільність», а також самоорганізаційним вимогам «когерентність впливу» і «атракторна локалізація критичних і закритичних значень», сформулюємо так: «Показники формування та фіксування результату бізнес-процесу і параметризації стійкості стану відповідають моделям управлінського, фінансового і податкового обліку господарських операцій. Показники транспарентні за господарськими операціями відповідно до наскрізного проходження бізнес-процесу за структурою системи управління. Показники процедурно ідентифіковані на взаємно відповідних етапах облікового і аналітичного процесів та синхронізовані за етапами процесів ухвалення і реалізації рішень. Відповідно до пункту 9.1 «Моніторинг, вимірювання, аналізування та оцінювання» стандарту ДСТУ ISO 90001:2015 виконано облікове оцінювання і атракторне локалізування значень результату ESG-діяльності. Проведено факторний і динамічний маржинальний та фінансовий аналіз впливу результату на стійкість стану в межах пробіфуркаційного управління станом.

Інтеграційно-самоорганізаційна ознака набуватиме значень справдження за конкретною господарською операцією бізнес-процесу, що даватиме змогу оцінювати стан інтеграції та виокремити його вплив на економічний стан підприємства з врахуванням стану самоорганізації. Таке питання відноситься до рішень з управління інтеграцією і самоорганізацією в однойменній підсистемі системи управління підприємства. Воно складає окремий предмет дослідження, в якому також можна виділити обліково-аналітичну складову із своєю функціональною специфікою для такого управління.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Обліково-аналітична основа інтегрованих господарських рішень ґрунтується на таких базових теоретико-концептуальних положеннях:

інтеграція функцій обліку і аналізу в управлінні підприємством забезпечується поєднанням (об'єднанням) їхніх функціональних завдань, облікового і аналітичного процесів на системній інтеграційній платформі (у взаємозв'язку на платформі таких видів інтеграції: цільова, функціональна організаційна, інформаційна, економічна, інструментально-прикладна);

досягнення інтегрованості господарських рішень передбачає набуття об'єктом управління, на який зорієнтовано рішення (за господарською операцією з об'єктом), інтеграційно-самоорганізаційних ознак за усіма видами інтеграції виходячи із функціонально-інтегрованої спрямованості обліково-аналітичного забезпечення рішень в розрізах видів ESG-діяльності і уніфікованих управлінських конструктивних елементів (бізнес-процеси, бізнес-план, бізнес-модель та інших); набуття ознак відбуватиметься в межах інтеграційного процесу, який супроводжуватиме процеси ухвалення і реалізації господарських рішень;

інтеграційний процес передбачатиме: об'єднання облікового і аналітичного процесів (ОП і АП) на основі інформаційно-функціональної сумісності їхніх технологічних етапів та функціонально-технологічних процедур процесів; стикування інтегрованих ОП і АП з процесами ухвалення і реалізації рішень на рівнях етапів і процедур, відповідних інформаційним і економічним компонентам механізму УРР, в межах розв'язання обліково-аналітичних завдань; вказану відповідність встановлюють на основі спільності властивостей і характеристик компонент для процедур;

додатковим (доповнювальним) предметом інтеграційного процесу стає забезпечення внутрішньо системної (в межах системи УРР) інтеграції процесів УРР, на основі асоціативної прототипізації застосування описаного підходу до системної інтеграції; врахувавши цей предмет отримаємо цілісний інтеграційний процес, який даватиме змогу на процедурному рівні інтегрувати обліково-аналітичне забезпечення процесів УРР на «вході» в систему УРР через процедури із підкріпленням внутрішньо системною інтеграцією самих процедур та отримувати на «виході» системи інтегровані господарські рішення.

Продовження розробок з викладеної інтеграційної проблематики бачиться у специфікації інтеграційно-самоорганізаційних ознак за обліково-аналітичними завданнями управління ESG-діяльністю з утворенням показників ознак, комплементарних до показників діяльності, та моделювання наповнення ними управлінської нейромережі і використання в ній засобів предиктивної аналітики великих даних («predictive analytics of big data») для вироблення рецептів інтегрованих господарських рішень.

Список використаних джерел

1. Євдокимов В. В. Адаптивна модель інтегрованої системи бухгалтерського обліку: монографія / В. В. Євдокимов. Житомир: ЖДТУ, 2010. 516 с.

2. Лень В. Обліково-аналітична система підприємства: обґрунтування, визначення, модель. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2016. № 1(5). С. 281–290.
3. Оляднічук Н. В., Підлубна О. Д. Обліково-аналітичне забезпечення економічної діяльності суб'єкта підприємництва. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2020. Вип. 33. Ч. 2. С. 16–21. DOI: <https://doi.org/10.32782/2413-9971/2020-33-25>
4. Сікач Н. С. Сутність і структура обліково-аналітичного забезпечення системи управління підприємницької діяльності. *Регіональна економіка*. 2024. № 2. С. 155–165. DOI: <https://doi.org/10.36818/1562-0905-2024-2-16>
5. Будько О. В. Обліково-аналітична інформація в системі інформаційного забезпечення сталого розвитку. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. 2019. № 3. С. 252–257.
6. Єршова Н., Кривицька О., Харчук Ю. Формування обліково-аналітичної інформації суб'єктами господарювання в умовах дії концепції сталого розвитку. *Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice*. 2021. Вип. 2(37). С. 83–94. DOI: <https://doi.org/10.18371/fcaptr.v2i37.229931>
7. Руденко С. В., Накісько О. В., Рижкова Н. І., Хахалев Д. О. Концепція обліково-аналітичного забезпечення управління сталим розвитком бізнесу. *Актуальні проблеми інноваційної економіки та права*. 2024. № 3. С. 80–83. DOI: <https://doi.org/10.36887/2524-0455-2024-3-15>
8. Зоріна О. А. Інтегровані інформаційні системи забезпечення аналізу. 2012. URL: <https://ena.lpnu.ua:8443/server/api/core/bitstreams/10e8c96a-aa82-4bfb-8cde-a8fb8563f637/content>
9. Жук В. М., Жук Н. Л. Концепція формування обліково-аналітичного забезпечення виробництва органічної продукції рослинництва. *Український журнал прикладної економіки та техніки*. 2022. № 4 (48). С. 316–320. DOI: <https://doi.org/10.36887/2415-8453-2022-4-48>
10. Сторожук Т. М., Моргуненко А. С. Інтеграція блокчейн-технології в систему обліку та аналізу контрольованих операцій. *Проблеми сучасних трансформацій. Серія: економіка та управління*. 2024. № 12. URL: <https://reicst.com.ua/pmt/article/view/2024-12-09-03>
11. Татарчук М. І. Корпоративні інформаційні системи: підручник. К.: КНЕУ, 2014. 329 с.
12. Функції ERP-системи для підприємств. URL: <https://wezom.com.ua/ua/blog/funktsiyi-erp-sistemi-dlya-pidprijemstv>
13. Richardson V. J., Chang C. J., Smith R. Accounting Information Systems. New York: McGraw-Hill Education, 2021. 577 p.
14. Romney V. M., Steinbart P. J. Accounting Information Systems. USA: Pearson, 2018. 769 p.
15. Цікало Є. І. Системна інтеграція в управлінні підприємствами: самоорганізація, інформаційне забезпечення та моделювання: монографія. Львів: ЛНУ ім. І. Франка, 2024. 316 с.
16. Сопко В. В., Завгородній В. П. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу: підручник. К.: КНЕУ, 2004. 412 с.
17. Мних Є. В., Цікало Є. І., Бунь Р. М. Організація автоматизованих робочих місць облікового персоналу: навчальний посібник. Львів: Видавничий центр ЛНУ імені Івана Франка, 2004. 167 с.

References

1. Ievdokymov V. V. (2010). Adaptive model of the integrated accounting system [Adaptive model of the integrated accounting system] / V. V. Ievdokymov. Zhytomyr: ZhDTU, 516 s. [in Ukrainian].
2. Len V. (2016). Accounting and analytical system of the enterprise: justification, definition, model [Accounting and analytical system of the enterprise: justification, definition, model]. *Problemy i perspektyvy ekonomiky ta upravlinnia*. № 1(5). 281–290. [in Ukrainian].
3. Oliadnichuk N. V., Pidlubna O. D. (2020). Accounting and analytical support of the economic activity of the business entity [Accounting and analytical support of the economic activity of the business entity]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu. Seriya: Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove gospodarstvo*. Vyp. 33. Ch. 2. 16–21. DOI: <https://doi.org/10.32782/2413-9971/2020-33-25> [in Ukrainian].
4. Sikach N. S. (2024). The essence and structure of accounting and analytical support of the business management system [The essence and structure of accounting and analytical support of the business management system]. *Rehionalna ekonomika*. №2. 155–165. DOI: <https://doi.org/10.36818/1562-0905-2024-2-16> [in Ukrainian].
5. Budko O. V. (2019). Accounting and analytical information in the system of information support for sustainable development [Accounting and analytical information in the system of information support for sustainable development]. *Derzhava ta rehiony. Seriya: Ekonomika ta pidpriemnytstvo*. № 3. 252–257. [in Ukrainian].
6. Iershova N., Kryvytska O., Kharchuk Yu. (2021). Formation of accounting and analytical information by business entities under the conditions of the concept of sustainable development [Formation of accounting and analytical information by business entities under the conditions of the concept of sustainable development]. *Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice*. Vypusk 2(37). 83–94. DOI: <https://doi.org/10.18371/fcaptp.v2i37.229931> [in Ukrainian].
7. Rudenko S. V., Nakisko O. V., Ryzhkova N. I., Khakhaliev D. O. (2024). The concept of accounting and analytical management of sustainable business development [The concept of accounting and analytical management of sustainable business development]. *Aktualni problemy innovatsiinoi ekonomiky ta prava*. № 3. 80–83. DOI: <https://doi.org/10.36887/2524-0455-2024-3-15> [in Ukrainian].
8. Zorina O. A. (2012). Integrated information systems for providing analysis [Integrated information systems for providing analysis]. URL: <https://ena.lpnu.ua:8443/server/api/core/bitstreams/10e8c96a-aa82-4bf8-8cde-a8fb8563f637/content> [in Ukrainian].
9. Zhuk, V. M., & Zhuk, N. L. (2022). Concept of formation of accounting and analytical support for organic crop production. *Ukrainian Journal of Applied Economics and Technology*, 4(48), 316–320. <https://doi.org/10.36887/2415-8453-2022-4-48> [in Ukrainian].
10. Mihus, I. (2022). Evolution of practical use of blockchain technologies by companies. *Economics, Finance and Management Review*, (1), 42–50. <https://doi.org/10.36690/2674-5208-2022-1-42> [in Ukrainian].
11. Tatarchuk M. I. (2014). Corporate information systems [Corporate information systems]: pidruchnyk. K.: KNEU. 329 s. [in Ukrainian].
12. Functions of ERP-systems for enterprises [ERP system functions for enterprises]. URL: <https://wezom.com.ua/ua/blog/funktsiyi-erp-sistemi-dlya-pidpriemstv> [in Ukrainian].
13. Richardson V. J., Chang S. J., Smith R. (2021). *Accounting Information Systems*. New York: McGraw-Hill Education. 577 p.
14. Romney B. M., Steinbart P. J. (2018). *Accounting Information Systems*. USA: Pearson. 769 p.

15. Tsikalo Ye. I. (2024). Systemna intehtratsiia v upravlinni pidpriemstvamy: samoorhanizatsiia, informatsiine zabezpechennia ta modeliuvannia [System integration in enterprise management: self-organization, information support and modeling]: monohrafiia. Lviv: LNU im. I. Franka. 316 s. [in Ukrainian].
16. Sopko V. V., Zavhorodnii V. P. (2004). Orhanizatsiia bukhholderskoho obliku, ekonomichnoho kontroliu ta analizu: pidruchnyk [Organization of accounting, economic control and analysis]. K.: KNEU. 412 s. [in Ukrainian].
17. Mnykh Ye. V., Tsikalo Ye. I., Bun R. M. (2004). Orhanizatsiia avtomatyzovanykh robochykh mist oblikovoho personalu [Organization of automated workplaces of accounting personnel]: navchalnyi posibnyk. Lviv: Vydavnychiy tsentr LNU imeni Ivana Franka. 167 s. [in Ukrainian].

THE ACCOUNTING AND ANALYTICAL BASE OF INTEGRATED BUSINESS DECISIONS IN THE ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM

Yevhen Tsikalo

*Ivan Franko National University of Lviv,
18 Svobody Ave., Lviv, 79008,*

e-mail: yevhen.tsikalo@lnu.edu.ua; ORCID: <http://orcid.org/0000-0001-8051-9299>

Abstract. The article outlines the theoretical and conceptual provisions for creating and developing the accounting and analytical base of integrated business decisions in the enterprise management system. The system has the status of an integrated system. The accounting and analytical base are considered as an integrated entity. The function of accounting and the function of analysis are combined in this formation. These functions provide information for decision-making and implementation processes. The accounting and analytical subsystem of the integrated enterprise management system is an integrated entity named earlier. It is noted that the accounting and analytical subsystem has internal integration. Compatible functional tasks of accounting and analysis, as well as the accounting process and analytical process, which are combined, are the base of internal integration. The accounting and analytical subsystem interacts with the decision-making and implementation subsystem on the system-wide integration platform. The conceptual content of the interaction of subsystems is revealed. This content consists in the implementation of the integration process of acquisition of the management object of integration and self-organization signs on the integration platform. Signs are acquired in the context of ESG activities and unified managerial constructive elements (business strategies, business models, etc.). The integration process will turn business decisions and processes into integrated ones thanks to the proposed concept of interaction of subsystems. The provision that the accounting-analytical component of integrated business decisions will be implemented based on the process-stage docking of the accounting-analytical subsystem and the decision-making and implementation subsystem was substantiated. Such docking is carried out at the procedural level of processes. The informational components and economic components of the decision-making and implementation mechanism will include processes within the scope of the solved functional tasks of accounting and analysis. A conclusion was made about the achievement of transparency of integrated decisions on the accounting and analytical base of presenting the results of the integrated business processes in standardized management systems and displaying the results of the processes in the integrated reporting of the enterprise.

Keywords: analysis, integration sign, integration platform, integrated business solution, accounting, procedure, process, management system.

Стаття надійшла до редакції 15.05.2024

Прийнята до друку 01.07.2024

ПІДПРИЄМНИЦТВО. МЕНЕДЖМЕНТ І МАРКЕТИНГ

DOI: <http://dx.doi.org/10.30970/ves.2024.66.0.6603>

УДК 331.101.262 (477)

JEL J41; M12; O10

ТРАНСФОРМАЦІЯ КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ МЕНЕДЖЕРА В ЕПОХУ ЧЕТВЕРТОЇ ПРОМИСЛОВОЇ РЕВОЛЮЦІЇ

Любов Ліпич

Луцький національний технічний університет,
43018, м. Луцьк, вул. Львівська, 75,

e-mail: lglipych_liubov@lutsk-ntu.com.ua; ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-9059-7271>

Метою статті є ідентифікація конкретних компетентностей, що повинні відрізняти менеджерів в епоху Четвертої промислової революції. Встановлено, що цифровізація являє собою процес впливу сучасних інформаційно-комунікаційних технологій на суспільні процеси, системи, які в результаті цього впливу отримують нові стимули до власного розвитку або зазнають руйнувань та поступово зникають. Врахування тенденцій Четвертої промислової революції у компетентностях менеджерів вимагають від працівників нового рівня знань і навиків для якісного виконання професійних обов'язків в умовах трансформації бізнес-процесів. Доведено, що до ключових компонентів Індустрії 4.0 належать: сумісність (interoperability), віртуалізація (virtualization), децентралізація (decentralization), можливість роботи в реальному часі (real-time capability), орієнтація на послуги (service orientation), модульність (modularity). Обґрунтовано, що вимоги до менеджерів повинні відповідати представленим компонентам. Ці компетентності є важливими, але, залежно від компонента, що розглядається, менеджери повинні мати специфічні (адаптовані до даної ситуації чи конкретної проблеми) компетентності. Всі компоненти об'єднує комплексний аналіз процесів, що реалізуються, та їх ефективна координація, яка була б неможливою без відповідних особистісних нависок і вміння ефективно комунікувати. Менеджер також має володіти навичками емпатійності та наполегливості, оскільки лише конструктивна співпраця в команді дає змогу успішно впроваджувати нові рішення, які трансформуються у фінансові вигоди для підприємства. Компетентності, що дозволяють керівнику виконувати ці функції щодо підлеглих, включають: здатність розпізнавати вроджені таланти та їх сильні позиції, здатність ідентифікувати шляхи розвитку, який відповідає вимогам посади та здібностям працівника, оцінювати середовище з точки зору сталого розвитку підприємства, здатність передавати знання та формувати відповідну організаційну культуру. Такий менеджер має бачення підприємства, заснованого на технологіях Індустрії 4.0, з ініціюванням активностей залученого персоналу.

Ключові слова: *тенденції Четвертої промислової революції, компетентності менеджера, компоненти Індустрії 4.0, сумісність, віртуалізація, децентралізація, можливість роботи в реальному часі, орієнтація на послуги, модульність, ефективне комунікування, емпатія, наполегливість.*

Постановка проблеми. Використання, у дедалі ширшому масштабі, сучасних технологічних рішень, мережевої економіки, що впливає на розвиток різноманітних форм комунікації, конкурентоспроможність, а також зростаюча мобільність працівників – це тенденції, які впливають на діяльність підприємств, часто змінюючи. Ці закономірності в поєднанні зі швидкими змінами в професійному середовищі означають нові можливості, але також і виклики для підприємств, їхніх працівників.

Ефективну реалізацію цілей і досягнення поставлених завдань в компаніях і реалізованих в них проектах забезпечують компетентні менеджери. Слово «компетентність» в епоху економіки, заснованої на знаннях, набуває особливого значення. Це поняття стосується діяльності, що сприяє досягненню успіху та отриманню позитивного ефекту від неї. Компетентність полягає в ідентифікації специфічних характеристик, що визначаються навичками, якими володіє компетентний працівник.

У статті зосереджено увагу на виділенні конкретних компетентностей, які характеризують менеджерів в епоху Четвертої промислової революції. Менеджера в епоху індустрії 4.0 мають відрізнити, серед іншого: відмінне знання ІТ-технологій, які уможливають широку співпрацю підприємства та позиціонують його в глобальному ланцюзі створення вартості. Необхідними рисами менеджера, окрім здатності керувати оцифруванням процесів, є наявність розвинених аналітичних навичок, гнучкість і відкритість до змін, а також уміння комунікувати.

Аналіз наукових досліджень. Питання компетентностей та особливостей епохи Четвертої промислової революції аналізуються в працях тихих науковців як Боятзіс Р.Е. (Boyatzis)[1], Спенсер Л.М. (Spencer) [2], Спенсер С.М. (Spencer)[2], Вудрафф К. (Woodruffe)[3], Мірабіл Р.Дж.Ф. (Mirabile)[4], Белкаді Е. (Belkadi)[5], Бонжур М. (Bonjour), Ліпич Л.Г. [7,13], Кушнір М.А. [7,13], Хілуха О.А. [7,13], Вахал Р. (Wachal) [8], Бреннен С. (Brennen)[10], Крейс Д. (Kreiss)[10] Клаус Шваб (Schwab)[11], Ніколас Девіс (Davis)[11], Рояккерс Л. (Royakkers)[12], Тіммер Дж. (Timmer)[12], Кул Л. (Kool) [12], Ван Ест Р. (Van Est)[12], Герман М. (Hermann)[15], Пентек Т. (Pentek)[15], Отто Б. (Otto)[15], Денисенко М.П. [14], Юринець З.В. [14] та інших. Основний теоретико-методологічний блок цих досліджень становлять публікації, що стосуються різних векторів та інструментів управління компетентностями персоналу, та інноваційних підходів до здійснення діяльності в умовах Індустрії 4.0. Водночас досить обмежена кількість досліджень у вітчизняному науковому просторі щодо проблематики адаптації компетентностей менеджерів до реалій сучасних змін. Тенденції Четвертої промислової революції вимагають від менеджерів нового рівня знань і навиків для якісного виконання професійних обов'язків в умовах трансформації бізнес-процесів: їх цифровізації, автоматизації тощо.

Метою статті є обґрунтування конкретних компетентностей, що повинні відрізнити менеджерів в епоху Четвертої промислової революції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз літератури останніх років свідчить про велику різноманітність визначень, пов'язаних з компетентностями. Ось кілька з них: компетентність – це мотив (стимул), риса характеру, аспект власного образу чи соціальної ролі, а також сукупність знань [1]. Компетентності можуть бути мотивами, рисами характеру, уявленнями про себе, ставленням, цінностями, незалежними знаннями або когнітивними та поведінковими навичками – будь-яка індивідуальна характеристика, яку можна достовірно виміряти або обчислити і яка дозволяє розмежувати працівників з високими та середніми здібностями, або людей успішних і неуспішних. Таким чином, до компетентностей належать навички, особистісні характеристики та поведінка [2]. Компетентності – це сукупність поведінкових моделей, якими повинна володіти людина, займаючи конкретну посаду для виконання покладених завдань та функцій відповідно до кваліфікації [3]. Компетентності – це знання, вміння та навички або пов'язані з ними характеристики, що дозволяють досягнути високих результатів у роботі [4]. Ф. Белкаді (F. Belkadi) вважає, що більшість дефініцій, крім певних розбіжностей, підкреслюють ключові особливості компетентностей, які мають фундаментальне значення під час їх розгляду з погляду працедавця. Це означає, що [5]:

- компетентність є комбінацією різних елементів, її вартість є вищою від вартості арифметичної суми цих складників;
- компетентність належить певному суб'єкту, яким може бути підприємство, проектна група чи конкретний працівник;
- компетентність підтримується когнітивною структурою, яка організовує виконання роботи і яка є відносно постійною протягом певного періоду часу;
- компетентність – це конструкція, яка за необхідності активується, вдосконалюється, збагачується та сформована згідно з призначенням, проте може пристосовуватися до мінливих ситуаційних умов.

Компетентність не є стереотипом, і хоча вона чутлива стосовно ситуаційних змін, ця чутливість має певні межі, і коли відхилення від норми їх перевищують, можуть розвиватися нові компетентності. Тобто компетенції включають сукупність знань і досвіду, відповідних навичок і особистих установок, необхідних для виконання певної функції – у даному випадку менеджера.

Міжнародна асоціація з управління проектами (IPMA), що розробляє стандарти в області управління проектами – запровадила 4-ступеневу систему сертифікації, що містить процес постійного вдосконалення та розвитку компетентностей проектного менеджера. Кожен наступний рівень цієї системи поєднує перевірені компетентності та розвиток самосвідомості.

Відповідно до цієї сертифікації, професіонали, які займаються управлінням проектами, повинні мати компетентності в таких сферах [6]:

- технічні компетенції: організація проекту, командна робота, витрати та фінансові ресурси,
- поведінкові компетенції: лідерство, відданість і мотивація, наполегливість, відкритість, креативність, орієнтація на результат, ведення переговорів,
- контекстні компетенції: відносини з лінійним керівництвом, здатність працювати в команді, орієнтація на проекти, орієнтація на програми, системи, продукти. технології.

Отже, професійний менеджер повинен, окрім відповідних особистісних характеристик, мати спеціальні знання (часто інженерні), добре розвинені поведінкові компетентності, які в час віртуалізації та залучення талановитих спеціалістів як радників в конкретних проєктах, часто стають визначальними.

Найважливіші характеристики сучасного менеджера представлені у табл. 1.

Таблиця 1

Компетентності сучасного менеджера

Компетентності, навички та здібності	Характеристика
Перцептивні здібності	<ul style="list-style-type: none"> • здатність представити зміни, що відбуваються • відкритість до нового досвіду • усвідомлення напрямку, в якому потрібно рухатися • творча уява та винахідливість, широкий горизонт мислення • відкритість до інновацій
Організаційні навички	<ul style="list-style-type: none"> • здатність мотивувати інших • здатність мобілізувати, контролювати та коригувати дії підлеглих • вміння працювати в команді • ініціативність і підприємливість, що проявляється в пошуку нових рішень і започаткуванні нових справ • надзвичайна енергія, сильна воля і стійкість характеру
Інтелектуальні здібності	<ul style="list-style-type: none"> • готовність приймати самостійні рішення • здатність передбачати майбутні події та їх наслідки • кмітливість, що виявляється у виборі правильного варіанту дій у несподіваних ситуаціях • вміння чітко та лаконічно висловлювати думки • алокація інтелектуальних здібностей
Здібності до передбачення майбутніх змін:	<ul style="list-style-type: none"> • бажання здобувати нові знання • почуття особистої відповідальності • ретельність навчання • відданість роботі • усвідомлення власних зусиль
Мотиваційні здібності	<ul style="list-style-type: none"> • навички до заохочення інших до зворотного комунікування • повага до відмінностей інших працівників • мотивація до використання лідерських якостей • комунікативні навички, вміння викликати довіру та переконання • гнучкість, тактовність і доброта • чесність, справедливість і повага до закону
Здатності до прийняття рішень	<ul style="list-style-type: none"> • відповідальність за прийняті рішення • сміливість, рішучість і вміння приймати рішення згідно з обставинами • ентузіазм у формуванні власних ідей • здатність керувати власними компетентностями • уміння вибирати стратегії розвитку.
Інтуїтивні здібності	<ul style="list-style-type: none"> • розвинена інтуїція • здатність помічати зміни, що відбуваються в середовищі • здатність зустрічати зміни • усвідомлення власних можливостей • високий рівень самосвідомості

Джерело: сформовано на основі [7].

Перше сучасне використання терміну «цифровізація» у зв'язку з комп'ютеризацією можна побачити в есе, опублікованому в North American Review у 1971 році. Роберт Вахал описуючи наслідки цифровізації для суспільства використав термін «цифрове суспільство» (digitalisation of society) [8] У «Digital 2024: глобальний оглядовий звіт», опублікованому в партнерстві з We Are Social і Hootsuite, стверджується, що більшість країн світу продовжує свій «цифровий» розвиток сьогодні швидше, ніж це було до пандемії. На початку 2024 року в Україні було 29,64 млн користувачів Інтернету, рівень проникнення якого становить 79,2 % (дані базуються на припущенні, що населення України на початку 2024-го склало 37,4 млн осіб). Упродовж 2023 р. кількість користувачів Інтернету зросла на 1 мільйон. Загалом показник інтернет-проникнення в Україні дещо вищий загальносвітового і складає 66 %. [9].

За Бреннені (Brennen) та Крейсом (Kreiss) процес цифровізації включає адаптацію та підвищення рівня використання цифрових або комп'ютерних технологій підприємствами, різними секторами економіки, країнами тощо [10]. Клаус Шваб (Schwab) зазначає, що цифрова революція створює радикально нові підходи, які змінюють те, як люди та організації співпрацюють [11]. Рояккерс (Royakkers) та його колеги вказують на те, що зростання використання ІКТ супроводжується цифровізацією взаємодії між окремими людьми, а також між людьми та організаціями, яка реалізується за допомогою віртуальної реальності та цифрових платформ [12]. Отже, можна констатувати, що цифровізація є процесом впливу сучасних інформаційно-комунікаційних технологій на суспільні процеси, системи, які в результаті цього впливу отримують нові стимули до власного розвитку або зазнають руйнувань та поступово зникають [13].

Хоча впровадження Індустрії 4.0 у більшості випадків передбачає автоматизацію багатьох процесів, воно не усуває впливу людського чинника. Працівники потрібні, серед іншого: для інтелектуального контролю та звітів, що генеруються аналітичними системами, і прийняття ключових бізнес-рішень. Немає сумніву, що Індустрія 4.0 призведе до суттєвих змін у профілі зайнятості персоналу. З одного боку, необхідно буде залучати фахівців з планування, аналізування даних і систем, що забезпечують безпеку мережі та передачу даних. З іншого, замість працівників, які виконують вузько спеціалізовані завдання, необхідно буде наймати персонал, здатний впоратися з різними, часто складними процесами виробничої системи. Крім того, проблемою буде інтеграція великих обсягів даних і забезпечення безпеки всього процесу.

Таким чином, перехід до Індустрії 4.0 вимагатиме вирішення соціальних проблем, як і у випадку першої промислової революції, коли робітники протестували, а іноді й руйнували парові машини, які вони сприймали як загрозу своєму існуванню.

Закономірності розвитку Індустрії 4.0 і виклики, з якими стикаються менеджери, є надзвичайно важливими і, безсумнівно, повинні враховуватися не лише компаніями ІТ-індустрії. Вплив комп'ютеризації на процеси майже в усіх сферах економіки і, звичайно, на саму людину величезний. Автоматизація виробничих процесів і мережеве об'єднання економіки також змінюють/модифікують життя людей, часто забезпечуючи роботою осіб з обмеженими можливостями, які знаходяться за сотні чи навіть тисячі кілометрів від місця роботи. Проте вони також породжують різноманітні проблеми.

Практика постійного моніторингу поточних процесів, онлайн-перевірка роботи конкретних пристроїв та Інтернет речей значно покращують процеси реалізації продукції, але дуже часто ними можуть скористатися хакери, які проникають у конкретні пристрої або переймають контроль над ними. Вони можуть включити їх у ботнет-мережу для виконання грабіжницьких дій.

Важливим є ще один аспект. В епоху Четвертої промислової революції зростає кількість робіт, які беруть на себе ручну, повторювану роботу. Однак це не означає, що потрібно відмовитися від праці людей, які, серед іншого, контролюватимуть робітників. Працівника від машини (принаймні зараз) відрізняє творчість, яку слід підтримувати та розвивати. Підтримуючи та піклуючись про розвиток креативності, необхідно приділяти увагу психічному та фізичному здоров'ю працівників, оскільки це впливає на якість творчого мислення, необхідної риси в епоху Четвертої промислової революції. Клаус Шваб, засновник Всесвітнього економічного форуму, зазначив, що він переконаний в одному – «...що в майбутньому талант буде ключовим чинником виробництва, важливішим, ніж капітал» [11].

Під час дослідження Індустрії 4.0 ідентифіковано її ключові компоненти [15, р. 11]:

- сумісність (interoperability) – створення стандартів зв'язку між компаніями, кіберфізичними системами та командами персоналу,
- віртуалізація (virtualization) – створення моделей віртуальних фабрик та імітаційних моделей,
- децентралізація (decentralization) – делегування рішень щодо способу виробництва інтелектуальних продуктів з одночасним повним електронним відстеженням процесу виробництва (відстежуваність),
- можливість роботи в реальному часі (real-time capability) – доступ до всієї ключової інформації про бізнес і виробничі процеси, яка автоматично завантажується з машин і пристроїв,
- орієнтація на послуги (service orientation) – відкритість до використання активів (підприємства, технологій, команди персоналу) з метою надання послуг іншим підприємствам,
- модульність (modularity) – здатність системи гнучко адаптуватися до зміни сезонного попиту або зміни специфікацій, замінності або масштабованості модулів. Додавання нових модулів за методом Plug & Play.

Глобальне опитування експертів McKinsey Industry 4.0 2023 показує, що виробничі підприємства намагаючись реалізувати технології Індустрії 4.0 зіштовхуються з управлінськими перешкодами. Основні з них такі [15]:

- труднощі в координації діяльності в різних організаційних підрозділах,
- відсутність сміливості прийняти радикальну трансформацію,
- відсутність необхідних талантів, у тому числі: осіб, які займаються аналізуванням неструктурованих даних, зокрема великих даних,
- проблеми кібербезпеки при роботі зі сторонніми провайдерами,
- проблеми з переконанням осіб, які приймають рішення, про необхідність інвестувати в базову ІТ-архітектуру,

- проблеми власності на дані при роботі зі сторонніми постачальниками,
- невизначеність щодо того, чи слід впроваджувати процеси всередині організації чи виконувати їх зовнішнім підрядником, а також відсутність знань про конкретних постачальників послуг,
- проблеми, пов'язані з інтеграцією даних з різних джерел з метою сприяти співпраці та координації діяльності в Індустрії 4.0.

Аналіз наукової літератури засвідчив, що у світі існують дуже чіткі тенденції щодо впровадження цифрової трансформації, а це означає, що компанії та установи все більше покладаються на програмне забезпечення, онлайн-сервіси, передові технології (робототехніка, штучний інтелект, складні сенсори, Інтернет-речей, хмарні обчислення, цифрове виробництво, смартфони та інші мобільні пристрої, навігаційні послуги тощо). Це явище стосується не лише онлайн-компаній, але все частіше традиційних галузей, які можуть майже миттєво підвищити ефективність діяльності шляхом інтерпретації або включення технологій у свої основні процеси. Ніколи не можна оцінити наслідки трансформації без залучення компетентного персоналу. Часто лише завдяки відповідній підготовці та досвіду, а також відкритості до змін, можливо швидко генерувати ефекти, як безпосередньо від впровадження нових рішень, так і від синергії, яка виникає та є наслідком правильної реалізації нових рішень, «співіснуючих» з існуючою інфраструктурою, і, звичайно, персоналом, що підтримує ці процеси.

Роль і значення менеджерів, які якісно та ефективно керують процесами впровадження нових рішень, яким також доводиться реалізовувати їх «неохочим» підприємцям, часто дуже скептично налаштованим до техніки та технології, має тенденцією до зростання. Тому важливо, узагальнивши профільні дослідження, ідентифікувати вимоги, яким мають відповідати менеджери, які прагнуть отримати роль «менеджерів Індустрії 4.0». Ключові компоненти Індустрії 4.0, безпосередньо трансформовані у вимоги до менеджерів Індустрії 4.0, представлені в табл. 2.

Таблиця 2

Вимоги до керівників та бажані компетенції в контексті Індустрії 4.0

Компоненти Індустрії 4.0	Вимоги до менеджера в Індустрії 4.0	Потрібні компетентності
1	2	3
Сумісність (interoperability)	Здатність створювати та стандартизувати словники організаційних термінів, пов'язаних із сучасними технологіями, що працюють на лінії постачальник-компанія-клієнт. Уміння популяризувати ці знання серед працівників	Перцептивні компетентності, організаційні навички, комунікативні навички, інтелектуальні здібності.
Віртуалізація (virtualization)	Залучення фахівців, зокрема технологів, працівників технічних відділів, відділів якості та науково-дослідних відділів до обміну знаннями та створення бази знань про процеси та створення імітаційних моделей	Перцептивні здібності, організаційні навички, комунікативні навички, інтелектуальні здібності, мотиваційні здібності, інтуїтивні здібності.

Закінчення табл. 2

1	2	3
Децентралізація (decentralization)	Здатність розробляти цільові організаційні структури, необхідні для роботи високоавтоматизованих технологічних парків. Визначення цілей, відповідальності та повноважень для команд, відповідальних за різні бізнес-процеси. Створення автономних, холакратичних структур. Здатність навчати працівників щодо бізнес-КРІ та методів їх покращення.	Перцептивні здібності, комунікативні навички, організаційні навички, інтелектуальні здібності, здібності до передбачення, мотиваційні здібності, здатність приймати рішення, інтуїтивні здібності
Можливість роботи в реальному часі (real-time capability)	Розуміння взаємозалежності різних внутрішніх та інтегрованих бізнес-процесів у ланцюзі створення вартості. Знання технологій та аналітичних систем, які можна використовувати для вирішення складних проблем у ланцюзі створення вартості. Можливість делегувати рішення командам	Перцептивні здібності, інтелектуальні здібності, здатність до передбачення, комунікативні навички, мотиваційні здібності, здатність приймати рішення.
Орієнтація на послуги (service orientation)	Відкритість до створення доданої вартості на основі послуг, а не продуктів. Здатність визначати, які активи є ключовими підприємства, а також які можуть бути залученими. Відкритість до залучення зовнішніх партнерів у досягненні бізнес-цілей та функціонування у формі інтегрованого ланцюга створення вартості. Вміння підбирати партнерів і технологічні комунікаційні зв'язки	Перцептивні здібності, інтелектуальні здібності, інтуїтивні здібності, здатність до передбачення.
Модульність (modularity)	Здатність будувати організаційні системи та системи компетентностей, реалізовувати інвестиційні проекти таким чином, щоб гарантувати можливість простої реконструкції та розширення залежно від вимог ринку, клієнтів чи ділових партнерів.	Організаційні навички, інтелектуальні здібності, комунікативні навички, здібності до прогнозування, інтуїтивні здібності

Джерело: власні напрацювання автора.

У табл. 2 представлені основні компоненти Індустрії 4.0 і вимоги до менеджерів, які відповідатимуть за їх ефективне впровадження у своїх підприємствах. Ці компетентності є важливими, але кожного разу, залежно від компоненту, що розглядається, менеджери повинні мати специфічні (адаптовані до даної ситуації чи конкретної проблеми прийняття рішення) компетентності. Безсумнівно, те, що об'єднує всі компоненти – це комплексний аналіз процесів, що реалізуються, та їх ефективна координація, яка була б неможливою без відповідних особистісних задатків та вміння ефективно комунікувати. Менеджер також має володіти навичками емпатійності та наполегливості, оскільки лише конструктивна співпраця в команді дозволить успішно впроваджувати нові рішення, які трансформуються в фінансові вигоди для підприємства.

Таки чином у сучасному світі формується імідж менеджера – професіонала, який, крім особистісних здібностей, повинен мати спеціальні знання (часто інженерні), добре

розвинені поведінкові компетентності, а також особливу інтуїцію, яка базуватиметься на великому досвіді та відкритості до змін.

Висновки та пропозиції. Індустрія 4.0 сприяє створенню нового типу взаємодії між людьми та машинами. Ці взаємодії суттєво вплинуть на спосіб виконання роботи та організаційні структури підприємства. Менеджери, які хочуть справлятися з викликами Четвертої промислової революції, повинні бути відкритими та гнучкими, мати бачення підприємства, заснованого на технологіях Індустрії 4.0, з ініціюванням активностей залученого персоналу. Вони повинні розділяти відповідальність і приймати рішення, і ці риси важливо систематично розвивати. Вони повинні вміти працювати як коуч, наставник і опікун, який може розвинути сильні позиції працівника, допомогти йому знайти шлях для розвитку компетентностей.

Компетентності, які допомагають керівнику виконувати функції щодо підлеглих та реагувати на виклики Індустрії 4.0, включають здатність: розпізнавати вроджені таланти працівників та їх сильні позиції, ідентифікувати шлях розвитку, який відповідає вимогам посади і здібностям працівника, оцінювати середовище з точки зору сталого розвитку підприємства, передавати знання, будувати відповідну організаційну культуру.

Індустрія 4.0 може бути рішенням щодо забезпечення компетентними людськими ресурсами. Роботи зможуть задовольнити зростаючий дефіцит попиту на робочу силу, виконуючи найважчі та небезпечні завдання. Це означатиме не лише шанс зберегти стабільну зайнятість, а й збільшення частки білих комірців серед загальної кількості зайнятих.

Світова економіка прискорюється і задає нові напрями розвитку, використовуючи на цьому динамічному шляху розвитку новітні ІТ-технології. У майбутньому це призведе до економічної моделі, заснованої на цифровізації, в якій такі елементи, як Інтернет речей і віртуальна валюта, відіграватимуть провідну роль. Ці закономірності починають все більше впливати на життя звичайних людей.

Настав час Україні стати країною, яка створює довгострокові стратегії розвитку та допомагає підприємцям підвищувати свою конкурентоспроможність. Для цього вкрай важливо підготувати менеджерів, здатних стати лідерами в новій Індустрії 4.0.

Список використаних джерел

1. Boyatzis R. E. *The Competent Manager. The Model for Effective Performance*. John Wiley and Sons, Inc., New York. 1982.
2. Spencer L. M., Spencer S. M. *Competence at Work Models for Superior Performance*. John Wiley & Sons. New York, 1993.
3. Woodruffe C. What is meant by a competency? *Leadership & Organization Development Journal*. 1993. No 1. P. 29–36.
4. Mirabile R. J. Everything you wanted to know about competency modeling. *Training and Development*. 1997. P. 73–77.
5. Belkadi F., Bonjour E., Dulmet M. Competency characterisation by means of work situation modelling. *Computers in Industry, Elsevier*. 2007. No 58 (2) P. 164–178.
6. Про сертифікацію IPMA 4-L-C. URL: <http://upma.kiev.ua/ua/certification/about/>. (Дата звернення 15.03.2024).

7. Ліпич Л. Г., Хілуха О. А., Кушнір М. А., Загоруйко В. Л. Профіль компетентностей креативного менеджера з персоналу. *Наукові записки Львівського університету бізнесу та права. Серія економічна. Серія юридична*. Вип. 28/2021. С. 62–69. DOI: <http://dx.doi.org/10.5281/zenodo5106275>.
8. Wachal, R. Humanities and Computers: A Personal View. *North American Review*. 1971. Vol. 256. No. 1.
9. Digital 2024: глобальний оглядовий звіт. URL: <https://mediamaker.me/yak-lyudstvo-vzayemodiye-z-czyfrovymy-tehnologiyamy-zvit-digital-2024-8566/> (дата звернення 06.04.2024).
10. Brennen S., Kreiss, D. Digitalization and Digitization. *Culture Digitally*. URL: <http://culturedigitally.org/2014/09/digitalization-and-digitization/> (дата звернення 15.03.2024).
11. Schwab Klaus, Davis Nicholas. *Technologies of the fourth industrial revolution*. Penguin UK, 2018. URL: <https://www.academia.edu/35846430/>. (дата звернення 06.04.2024).
12. Royakkers L., Timmer J., Kool L., Van Est R. *Societal and ethical issues of digitization. Ethics and Information Technology*. URL: <https://link.springer.com/article/10.1007/s10676-018-9452-x>. (дата звернення 15.03.2024).
13. Ліпич Л., Хілуха О., Кушнір М.. Модифікація моделі управління людським капіталом підприємства в епоху цифровізації. *Вісник Львівського університету. Серія економічна*. 2023. Вип. 65. С. 3–12. DOI: <http://dx.doi.org/10.30970/ves.2023.65.0.6501>.
14. Юринець З. В., Сновидович І. Г. Компетентнісний підхід у сфері вищої освіти. *Стратегія економічного розвитку України*. 2020. № 46. С. 201–212.
15. Hermann M., Pentek T., Otto B. *Design Principles for Industrie 4.0 Scenarios: Working Paper A Literature Review*. Technische Universität Dortmund Fakultät Maschinenbau. 2015.
16. The State of Artificial Intelligence in 2023: The Breakthrough Year of Generative AI. URL: <https://www.mckinsey.com/capabilities/quantumblack/> (дата звернення 15.03.2024).

References

1. Boyatzis, R. E. (1982) *The Competent Manager. The Model for Effective Performance*. John Wiley and Sons, Inc. New York.
2. Spencer, L. M. & Spencer, S. M. (1993). *Competence at Work Models for Superior Performance*. John Wiley & Sons, New York.
3. Woodruffe, C. (1993). What is meant by a competency? *Leadership & Organization Development Journal*, 14(1), 29–36.
4. Mirabile, R. J. (1997). Everything you wanted to know about competency modeling. *Training and Development*, 73–77.
5. Belkadi, F., Bonjour, E., & Dulmet, M. (2007). Competency characterisation by means of work situation modelling. *Computers in Industry, Elsevier*. 58 (2), 164–178.
6. Pro sertyfikatsiiu IPMA 4-L-C.[About IPMA 4-L-C certification.]. URL: <http://upma.kiev.ua/ua/sertification/about/>. (15.03.2024). (In Ukrainian)
7. Lypych, L. H., Khilukha, O. A., Kushnir, M. A., & Zahoruiko, V. L. (2021). Profil kompetentnosti kreatyvnoho menedzhera z personalu. *Competence profile of a creative HR manager] Naukovi zapysky Lvivskoho universytetu biznesu ta prava. Serii ekonomichna. Serii yurydychna*, 28/2021, 62–69. DOI: <http://dx.doi.org/10.5281/zenodo5106275>. (in Ukrainian)
8. Wachal, R. (1971). Humanities and Computers: A Personal View. *North American Review*, 256, 1, (15.03.2024).

9. Digital 2024: hlobalnyi ohliadovyi zvit. [Digital 2024: Global Overview Report]. URL: <https://mediamaker.me/yak-lyudstvo-vzayemodiye-z-czyfrovymy-tehnologiyamy-zvit-digital-2024-8566/>. (06.04.2024).
10. Brennen, S., & Kreiss, D., Digitalization and Digitization. *Culture Digitally*. URL: <http://culturedigitally.org/2014/09/digitalization-and-digitization/> (15.03.2024).
11. Schwab, Klaus, Davis, Nicholas. (2018). Technologies of the fourth industrial revolution. Penguin UK.2018. URL: <https://www.academia.edu/35846430/>. (06.04.2024).
12. Royackers, L., Timmer, J., Kool, L., Van Est, R. Societal and ethical issues of digitization. *Ethics and Information Technology*. URL: <https://link.springer.com/article/10.1007/s10676-018-9452-x>. (15.03.2024).
13. Lypych, L., Khilukha, O., & Kushnir, M. (2023.). Modyfikatsiia modeli upravlinnia liudskym kapitalom pidpriemstva v epokhu tsyfrovizatsii. [Modification of the human capital management model of the enterprise in the era of digitalization]. *Visnyk Lvivskoho universytetu. Serii ekonomichna*, 65, 3–12. DOI: <http://dx.doi.org/10.30970/ves.2023.65.0.6501>. (in Ukrainian).
14. Yurnets, Z. V., & Snovydyvych, I. G. (2020) Kompetentnisnyy pidkhyd u sferi vyshchoyi osvity [Competency approach in the field of higher education]. *Stratehiya ekonomichnoho rozvytku Ukrayiny*, 46, 201–212 (in Ukrainian).
15. Hermann M., Pentek T., & Otto B. (2015). Design Principles for Industrie 4.0 Scenarios: Working Paper A Literature Review. *Technische Universität Dortmund Fakultät Maschinenbau*.
16. The State of Artificial Intelligence in 2023: The Breakthrough Year of Generative AI. URL: <https://www.mckinsey.com/capabilities/quantumblack/>. (15.03.2024).

TRANSFORMATION OF MANAGERIAL COMPETENCIES IN THE ERA OF THE FOURTH INDUSTRIAL REVOLUTION

Liubov Lypych

Lutsk National Technical University,

75 Lvivska Str., Lutsk, 43018,

e-mail: lglypych_liubov@lutsk-ntu.com.ua; ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-9059-7271>

The article aims to identify specific competencies that should distinguish managers in the era of the Fourth Industrial Revolution. It is established that digitization is the process of the impact of modern information and communication technologies on societal processes and systems, which as a result receive new stimuli for their development or undergo disruptions and gradually disappear. Considering the trends of the Fourth Industrial Revolution in manager competencies requires employees to acquire a new level of knowledge and skills for quality performance of professional duties in the conditions of business process transformation. It is proven that key components of Industry 4.0 include interoperability, virtualization, decentralization, real-time capability, service orientation, and modularity. It is argued that managers' requirements should correspond to these presented components. These competencies are important, but depending on the element under consideration, managers should have specific (adapted to the given situation or specific problem) competencies. All components are united by a comprehensive analysis of implemented processes and their effective coordination, which would be impossible without appropriate personal qualities

and the ability to communicate effectively. Managers should also possess empathy and perseverance skills, as only constructive teamwork allows for successfully implementing new solutions that transform into financial benefits for the enterprise. Competencies enabling a manager to perform these functions regarding subordinates include the ability to recognize innate talents and their strengths, the ability to identify a development path that corresponds to the position requirements and employee abilities, evaluating the environment from the standpoint of sustainable enterprise development, and the ability to transfer knowledge and shape the appropriate organizational culture. Such a manager has a vision of the enterprise based on Industry 4.0 technologies, with the initiation of activities involving engaged personnel.

Keywords: Fourth Industrial Revolution trends, manager competencies, Industry 4.0 components, interoperability, virtualization, decentralization, real-time capability, service orientation, modularity, effective communication, empathy, perseverance.

Стаття надійшла до редакції 14.04.2024

Прийнята до друку 01.07.2024

UDC 338.48
JEL L83

HEALTH TOURISM TRENDS: EXPECTATIONS AND MOTIVES OF GENERATION Z BASED ON UKRAINIAN STUDENTS' SURVEY

Oresta Bordun, Anna Hrytsyshyn

*Ivan Franko National University of Lviv,
41 Doroshenko Str., Lviv, 79000,
e-mail: oresta.bordun@lnu.edu.ua; ORCID: 0000-0002-2003-2013
e-mail: anna.hrytsyshyn@lnu.edu.ua; ORCID: 0000-0002-8833-566X*

Summary. *The study was conducted within the DAAD project «The Health Tour» framework, which aims to exchange pedagogical and research experience between universities from Germany, Hungary, Croatia, Georgia, the Czech Republic, and Ukraine [12]. It also includes mutual acquaintance with the latest scientific achievements of their scientists and as a result realizing joint educational course «Medical, wellness and SPA tourism». The course was taught for students of the countries participating in the project, including Master students of the educational and professional program «Tourism Activities» of the Ivan Franko National University of Lviv in the second semester of 2022-2023. The lectures were conducted alternately by professors from six universities – Budapest Metropolitan University (BMU), Caucasus International University (CIU), Universität Rijeka (UR), Kherson State University (KSU), Prague University of Economics and Business (VSE), Ivan Franko National University of Lviv (IFNUL) under umbrella of the Degendorf Institute of Technology (DIT). The purpose of the course was relevant to new trends in tourist services: to provide not only a tourist's rest but also an opportunity to improve his/her well-being[10]. The course ended with the Winter School on Health Tourism on 9-13 October 2023 in Pfarrkirchen, Germany. The Winter School was attended by the most motivated students and professors from all countries involved in the project. Participation in the project allowed scientists to observe the behavior of Generation Z for a long time, to compare the characteristics of their behavior with representatives of other generations, and to distinguish the characteristics of representatives of different countries inside the generation. Accumulated empirical material and scientific research with the help of a survey of a wide range of Ukrainian students provided material for this article. The processed results of the survey will serve as guidelines for representatives of the tourism business because the surveyed generation Z is the most quantitative today, so it is necessary to consider its opinion for the transformation of the work of the entire tourism industry.*

Keywords: *health tourism, wellness, generation Z, trends.*

Statement of the problem. Generation Z (Gen Z) is the demographic cohort also known as Post-Millennials, the iGeneration, or the Homeland Generation. Referring to individuals

born roughly between 1997 and 2012, are the youngest consumers, students, colleagues, and voters. Understanding them is a key aspect. In the context of hospitality and tourism, Gen Zers represent the future in human resources, and service production and consumption. This article focuses on the aspirations, expectations, preferences, and behaviors related to individuals within this demographic.

Health tourism is a new concept that appeared recently and is a consequence of globalization. Every year health tourism is gaining momentum, and more and more people around the world are discovering new opportunities related to it. Thus, health tourism performs, first of all, important social functions related to the treatment and prevention of diseases, as well as various measures aimed at protecting the health of the population. From an economic point of view, for the country, the introduction of new types of tourism is what makes it possible to enter new markets of tourist services and, accordingly, to receive higher revenues. However, even though in Ukraine, and in particular in the Lviv region, there are all the prerequisites and factors for the development of health tourism, this area is not yet sufficiently analyzed and developed, especially from the point of view of the younger generation, especially the generation Z. The complexity of the topic and the lack of its study led to the choice of such a topic, which confirms its relevance.

Analysis of recent research and publications. Considerable attention is paid by foreign scientists to the characteristics of Generation Z compared to other generations, in particular, their attitude to tourism and hospitality. Many articles are published in special blogs and are interesting to read, but there are not so many scientific developments. A fundamental article by V. M. Robinson and H. A. Schänzel «A tourism inflex: Generation Z travel experiences» (2019) can be singled out [15]. Also widely cited is the 12-paragraph work «Marketing and Management in Tourism and Hospitality» (2021) by the Hungarian team of authors N. Stylos, R. Rahimi, B. Okumus, and S. Williams [20]. In the book, in a logical sequence, from the point of view of Generation Z, all issues of management and marketing of tourism and hospitality are revealed. In particular, in chapter 4, E. D. Olson and H. Ro discuss Generation Z tourists and their perceptions of wellbeing within the context of hospitality and tourism experiences, focusing on the following areas of well-being: physical, mental/health, social, technology, and environmental [11].

The first study of the Ukrainian Generation Z based on a survey of 2,000 respondents was the work «Ukrainian Generation Z: values and guidelines» (2017) created by a collective of authors D. Gaidai, K. Zarembo, L. Litra, O. Lyamar, S. Misenashvili, S. Solodkyy, O. Todoriuk, N. Beleskov, I. Volosevych, T. Konoplytska [4]. Also, among Ukrainian scientists who studied the issue of internal motivation of Generation Z in the post-pandemic era, a group of authors can be distinguished: N. Chala, O. Poplavska, N. Danylevych, O. Ievseitseva, R. Sova [1] with their article «Intrinsic motivation of millennials and generation Z in the new post-pandemic reality». Although the literature examining how Gen Z perceives and engages with tourism and hospitality has grown steadily over the past few years, Gen Z's perception of wellness tourism itself has not been explored in the scholarly literature. As Generation Z can play different roles in the tourism economy – for example, as visitors, guests, consumers, employees, and entrepreneurs, we seek to capture the individual aspirations, expectations,

preferences, and behaviors of the Gen Z interviewees to offer key insights and improve our understanding of the important contribution they make to this sector.

Statement of the task. In our research, we sought answers to the following questions: do Ukrainian representatives of Generation Z correspond to global trends and what motives and expectations does Ukrainian Generation Z have concerning health-oriented tourism?

Presentation of the main material. From the end of the 19th to the beginning of the 20th century, there was an intense growth of commercial activity in the field of medical services, and cross-border trips «for health» crystallized into a new direction of the tourism industry.

The direction of medical and health tourism includes tourist trips, in which the main motivating factor of tourists is the desire to achieve (or to maintain) the condition defined by the complex concept of «health». It should be noted that the meaning of the term «health» in modern interpretation is much broader than the generally accepted idea of health as a state of the body, free from diseases, physical defects, and dysfunctions. In the charter of the World Health Organization (WHO), health is defined as «a state of complete physical, spiritual and social well-being, and not only the absence of disease and physical defects» [2].

In foreign literature, the term «health-related tourism» exists to define the direction of tourism aimed at improving health. In addition, both in domestic and foreign scientific literature, regulatory and legal acts, and business practice, a sufficiently large number of terms are used to define the types of activities covered by the concept of «health-related tourism». Among the widespread are health tourism, medical tourism, sanatorium-resort tourism, holistic tourism, medical tourism, wellness tourism, and spa tourism. At the same time, the formal definitions of the above phenomena are often ambiguous, and sometimes even contradictory.

For the general name of the described direction of tourist activity, the most relevant is the term «health tourism». This choice is explained by the fact that this term includes the widest possible range of concepts related to activities related to the provision and consumption of services to improve and preserve health. At the same time, such services are provided outside the usual environment of the individual. It is important that in this context both people with various diseases and clinically healthy people are considered as tourists.

Health tourism as a separate type of tourism is highlighted in the Law of Ukraine «On Tourism» [21], but, unfortunately, the definition of this type is not given in the law. The dominant of this direction of tourism synthesizes two concepts related to health: treatment and recovery. Treatment is a set of measures aimed at alleviating, and eliminating symptoms and manifestations of diagnosed disorders of vital activity, normalizing the disturbed processes of vital activity. Rehabilitation is a complex of effects on the body to improve well-being and strengthen health, which goes beyond the scope of treatment.

Depending on what is the basis of the activity – health improvement or treatment, two types of health tourism are distinguished:

1. Recreational tourism takes place when the goal of improving and ensuring the stability of health characteristics is pursued through non-medical effects on the body. In the case of health tourism, as a rule, it is difficult to single out the main (one or several sequentially connected) manipulations. Consumers of health tourism services, in addition to people with various dysfunctions, and deviations from the norm of health, can also be clinically healthy

individuals. American scientists started a special direction of health tourism – wellness tourism, which aims to improve the general condition of an individual. Per definition by the American physicians Dr. Kenneth H. Cooper («The Father of Aerobics») and Halbert Dunn (approx. in the 1960th). The term «wellness» comes from the fusion of two English words «well-being + fitness» or «well-being + happiness». Lifestyle «wellness» addresses wellbeing, fun, and good physical condition.

2. Medical tourism takes place when the main purpose of the trip is the treatment of diseases and other deviations from the healthy state of the body.

Medical tourism, in turn, is divided into the following types:

- sanatorium-resort tourism, which involves treatment in sanatoriums using medical non-surgical or minimally invasive surgical procedures;
- medical (clinical) tourism, which involves receiving medical services provided outside the patient’s usual environment in specialized medical facilities (hospitals, clinics, medical centers). A characteristic feature of medical tourism is the existence of one or more interrelated medical manipulations aimed at the treatment of a specific disease, which is the primary goal of the entire tour.

The latest trend is the combination of medical and wellness tourism and the formation of medical wellness.

According to the Medical Wellness Congress, held in Berlin in the year 2007: «Medical Wellness contains health-scientific accompanying measurements – for the sustainable improvement of life quality and – the individual health sensitivity by the way of – own-responsible prevention and – health support as well as motivation for a self-reliant lifestyle» [14].

So, let’s focus on the differences in concepts: Wellness – Medical Wellness – Cure tourism.

- «Wellness» – The guest decides which treatment he/she wishes (consultation by the wellness therapist; maybe after a consultation with a doctor);
- «Medical Wellness» – The guest can choose between general treatment packages/ programs with a medical background (after consultation and underlying supervision by a doctor);
- «Cure» – The doctor creates the treatment program for the guest to follow a health target (under-recognition of health aspects).

Products in Medical Wellness:

- Fasting and Nutrition (Schrothkur, Fasting and hiking);
- Antistress, Burnout-Prevention, Regeneration;
- Fit & active (fitness, Yoga, etc.);
- Weight Loss in Holidays;
- Health prevention travels;
- Cures: European Cure, Thalasso, Forest Therapy, Kneipp, Ayurveda, TC;
- Health travels specifically to indications (obesity, diseases of the airways, etc).

It used to be thought that health tourism mostly attracts the older generation, but the trend towards rejuvenation of diseases and the desire of the younger generation to prevent certain

diseases has caused a significant interest of Generation Z in health therapy facilities around the world. In general, Gen Z tends to travel, and today there is an interest in wellness travel.

Among the general features that characterize Gen Z tourists are:

1. The most ethnically diverse generation.
2. Constantly connected – digital natives.
3. Supportive towards hospitality organizations that are doing good.
4. «Ultimate wellness consumers»: holistic health approach.
5. Concerned about the sustainable impacts of tourism.
6. Frequent travelers.
7. Expecting an extraordinary and authentic experience.

Trends of Gen Z tourists are:

1. Workations.
2. Pop culture / Fandom tourism.
3. Instagrammability.
4. Sustainability and environmental awareness.
5. Travel therapy/wellness tourism.
6. Bleisure (Business + Leisure).
7. Solo Travel.
8. The Experience.
9. Authenticity / Uniqueness.
10. Technological Convenience [11; 16].

70% of Gen Zers describe their current state as healthy, despite living through one of the biggest pandemics in our history. Emotional health is at the core of their identity, and a pivotal belief in how they think about health and wellness as a whole.

66% of Gen Zers prefer some sort of in-person experience regarding their health. Gen Zers are spending more time and money on preventative health rather than episodic reasons.

Over half of Gen Zers are using wearables to monitor their health. Of those, over 40% of them want some sort of guidance on making health decisions using the data from their wearables.

Haptic experiences – ones that blend the offline and online experience – will resonate with this generation. Quality of care isn't about concierge services, it's about nurturing relationships. [5]

In our research, we tried to compare the behavior of Ukrainian representatives of Generation Z with the relevant world trends and to clarify the expectations and opinions of Ukrainian Gen Zers regarding health tourism.

To get answers to our questions and expand the understanding of Ukrainian Generation Z, we interviewed students born between 2000 and 2005. 307 people took part in our survey, 78.5% of them were female and 21.5% were male. For the most part, these were students of the Department of Tourism of the Faculty of Geography of the Ivan Franko National University of Lviv and their peers: 55.2% of the respondents are currently studying, 39.2% combine study with part-time employment, which is widespread in Ukraine and only 6.6% of respondents work full-time.

The main values of the surveyed Gen Z students are traditional: like family, friendship, and human relations – 50.8% of the respondents. 24.4% of respondents are focused on material wealth and career, and the remaining 24.8% of respondents identified health, peace of mind, and harmony with themselves and the world as their most important values.

In addition to the general characteristics of Generation Z, Ukrainian representatives felt the impact of military operations. Traditional values began to be valued more with the beginning of a full-scale war by 37.8% of respondents, for 15.6% the war had no particular effect on values, and 46.6% of respondents became more nationally conscious.

Ukrainian students spend their free time more conservatively than Gen Zers in Europe. Only 10.7% of respondents like to be in large companies and noisy gatherings, while the main part – 61.2% spend time with loved ones in evening walks around the city. A small percentage of respondents (28%) spend their free time on gadgets, watching videos or movies.

The total time spent on gadgets by the majority of respondents (57.3%) is about 3–6 hours per day. 28.7% spend from 6 to 10 hours in the gadget a day. The smallest part of respondents (14%) use gadgets 2–3 hours a day. However, the respondents are aware of their dependence on gadgets and in the process of recreating (vacation), 86.6% of respondents consider it appropriate to limit their time using gadgets, and only 13.4% would not part with gadgets even during recovery.

Among the surveyed Gen Zers, only 14.7% are actively involved in sports, while the majority of 68.7% are moderately active and 16.6% prefer a passive lifestyle.

As for nutrition, the surveyed students mostly do not pay much attention to balancing their diet – 60.9%. However, a significant part of respondents who monitor their diet and have a balanced diet stands out – 38.8% of respondents. About 4% of respondents are vegetarians or vegans.

The opinions of respondents regarding the choice of types of health tourism can be combined into three groups of the most common services. The first group includes SPA, massage, and sauna, and these services are provided mainly in all hotels of the highest category and were chosen by 46.3% of respondents. Also very common are the services of the second group (45.6% of respondents): fitness, pool, and physical procedures, which require more expensive equipment and the presence of qualified trainers and are more active and aimed at improving the physical condition of the body. The last group of services requires special natural resources, which are available only in specially designated areas – resorts, and only 8.1% of respondents chose such services (Fig. 1).

The choice of vacation destination among Ukrainian representatives of Generation Z leans towards the sea. The sea coast attracts 57.3% of respondents, 37.8% like to rest actively in the mountains, and about 5% like sanatoriums regardless of where they are located.

The main criteria for choosing a health resort for the Ukrainian Gen Zers are both the price and the reputation of the establishment, 45% each, and only 10% are interested in the special services provided in this place.

The most important thing for Generation Z is the equipment and service of a health facility – 62.2% of respondents chose this criterion, because they always want to stay online, so the availability of Wi-Fi service is one of the main requirements. Availability of equipment

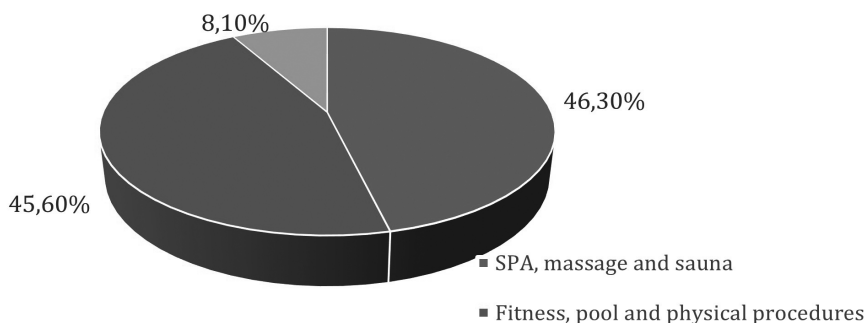


Fig. 1. Choice of health tourism types by Ukrainian Generation Z

and service is not critically important for 35.5% of respondents, but Wi-Fi services must be available. And only 2% are ready to give up all the demands of civilization and focus on the health program (Fig. 2).

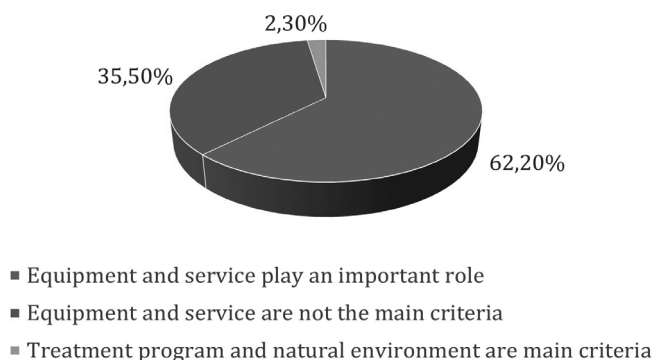


Fig. 2. Criteria for choosing health facilities by Ukrainian Gen Z

Regarding the duration of stay in health facilities, the opinion of respondents is inclined to short-term rest: 23.1% want to get better in less than a week, 38.1% of respondents chose one week, and 38.8% – one or two weeks.

The specific services of the wellness program are of relatively little interest to Gen Z. They prefer just being on the beach and socializing there – 50.5% of responses. 24.4% of respondents are interested in physical exercise under the guidance of an instructor, and 25.1% of respondents are interested in balanced nutrition and drinking mineral water (Fig. 3).

During the wellness program, Gen Z would like to spend time actively: 21.8% of respondents would attend sightseeing and information events, 48.9% – additional sports and wellness events, and 29.3% – social events (Fig. 4).

The vast majority of respondents (62.2%) believe that the ultimate effect of staying in health facilities is an improvement of their mental and emotional state, 28.7% of respondents would like to improve their body and 9.1% would like to restore their ability to work.

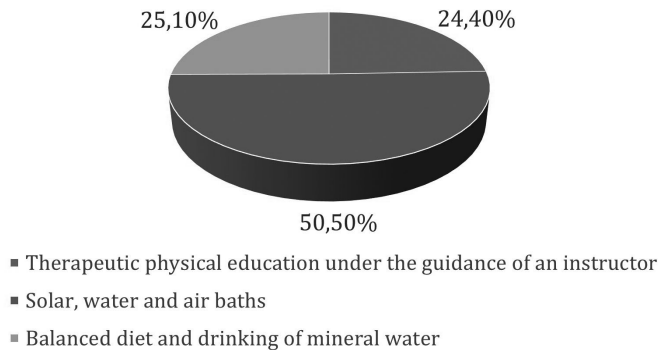


Fig. 3. Choice of health and wellness services by Ukrainian Gen Z

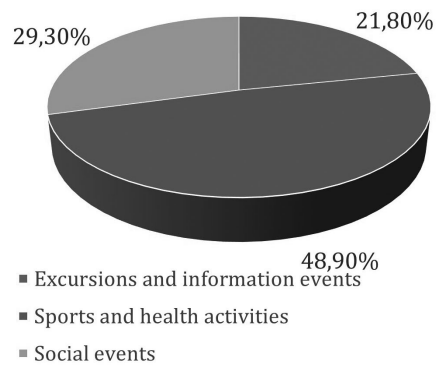
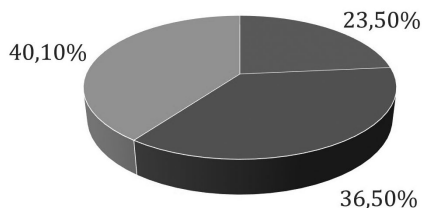


Fig. 4. Additional activities to the health program

The main value of health tourism is considered by 40% of Ukrainian Gen Zers to be a sense of harmony between physical and spiritual health, 36.5% – a space to make sense of life and increase the level of spiritual growth, and 23.5% – the opportunity to engage in sports and physical activity in a natural environment (Fig. 5).

Conclusions and prospects for further research. As a result of the analysis of the questionnaires collected by an online survey among students of the Faculty of Geography born in 2000–2005, we managed to find several extremely valuable conclusions for the further improvement of the functioning of all tourism activities and the field of hospitality, especially for such an important type of tourism as medical and health tourism. Until recently, this type of tourism was considered the exclusive prerogative of the older generation, but the COVID-19 pandemic, and especially the Russian aggression, which provoked the demand for medical and wellness procedures of the younger generation, today presented us with challenges that need to be solved immediately.

The first conclusion concerns classic spas with mineral water pumps, where only the basic needs for vacationers' accommodation are provided. Such classic resorts are not attractive to



- Opportunity to do sports and physical activity in a natural environment
- Space for making sense of life and increasing the level of spiritual growth
- Feeling of harmony of physical and spiritual health

Fig. 5. The value of health tourism for Ukrainian Gen Z

Generation Z, as only 8% of respondents would choose them. Instead, 46.3% of the respondents would choose special health spa salons with massage rooms, and 45.6% of the respondents would like a fitness room, swimming pool and physical procedures aimed at improving the physical condition of the body. Therefore, the first recommendation for the transformation of traditional resorts is to equip them with additional health infrastructure. According to the processed questionnaires, most representatives of generation Z would choose the seacoast, therefore the priority for the revival of health infrastructure should still be reclaimed coastal territories.

The second conclusion is formed regarding the service of the resorts, which is the most important for generation Z since this generation is very picky about the service. They grew up in better conditions compared to millennials, there was no shortage and lack of certain types of services for them, and the development of the latest technological developments led to a constant need for uninterrupted Internet. Therefore, one of the main requirements is the availability of Wi-Fi service with sufficient speed.

The third conclusion concerns tourism enterprises that develop travel programs for their consumers. Since Generation Z are active people who cannot afford a long-term stay at a resort, it is necessary to develop weekend programs or short-term programs of up to one week, which will be in the greatest demand among them. Such programs should be active, considering that their participants are young people who want to travel, swim on watercraft, fly on aircraft, descend into caves, climb mountains, etc. Therefore, tourism enterprises must provide them with these opportunities and appropriate support.

Therefore, the formed conclusions should be taken into account by representatives of the tourism business at various levels for the gradual improvement of the functioning of such a vital type of tourism as health tourism.

References

1. Chala N., Poplavska O., Danylevych N., Ievseitseva O., & Sova R. (2022). Intrinsic motivation of millennials and generation Z in the new post-pandemic reality. *Problems and Perspectives in Management*, 20 (2), 536–550. DOI: 10.21511/ppm.20(2).2022.44.

2. Constitution of the World Health Organization. URL: <https://www.who.int/about/accountability/governance/constitution>
3. Corbisiero, F., & Ruspini, E. (2018). Millennials and Generation Z: challenges and future perspectives for international tourism. *Journal of Tourism Futures*, 4, 1, 253–255.
4. Gaidai, D., Zarembo, K., Litra, L., Lymar, O., Misenashvili, S., Solodkyy, S., Todoriuk, O., Beleskov, N., Volosevych, I., & Konoplitska, T. (2017). *Ukrainian generation Z: values and guidelines*. Nationwide opinion poll results. Friedrich-Ebert-Stiftung. 135 p.
5. Gen Z + The Future of Health. URL: <https://www.thelinusgroup.com/gen-z-report>
6. Global Wellness Summit. (2023) URL: <https://www.globalwellnesssummit.com/2023-global-wellness-trends/>.
7. How Gen Zers Are Reshaping The Healthcare Industry. (09.2023) URL: <https://www.weforum.org/agenda/2023/09/how-gen-z-are-reshaping-the-healthcare-industry/>
8. How will a generation drowning in anxiety redefine wellness? URL: https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en_us/topics/consulting/ey-gen-z-wellness.pdf
9. Malska, M., Bordun, O., & Antoniuk, N. (2022). *Medical and wellness tourism: international and national aspects* (In Ukrainian). Training manual. Kyiv : Caravella publishing house, 234 p. [in Ukrainian].
10. Nikitsin, V., Bordun, O., & Hrytysyshyn, A. (2023). Possibilities of joint educational program in the field of medical, wellness and SPA tourism. *Geography, economy and tourism: national and international experience: Proceedings of the XVII International Scientific Conference*. Lviv, 288–291.
11. Olson, E. D., Ro, H. (2021). Generation Z and Their Perceptions of Well-Being in Tourism. *Springer International Publishing*, 4, 101–118.
12. Project «Health Tour». Deggendorf Institute of Technology. URL: <https://www.th-deg.de/en/research/projects>.
13. Read, A., Truelove, C. (2018). The incoming tide of Generation Z. *AMA Quarterly*, 4, 10, 43–46.
14. Richards, G. (2015). The new global nomads: youth travel in a globalizing world. *Tourism Recreation Research*, 40, 3, 340–352.
15. Robinson, V. M., & Schänzel, H. A. (2019). A tourism inflex: Generation Z travel experiences. *Journal of Tourism Futures*, 5 (2), 127–141. DOI: 10.1108/JTF-01-2019-0014.
16. Shaping the Future: Generation Z. World Tourism Forum. URL: <https://worldtourismforum.net/shaping-the-future-of-travel-generation-z/>
17. Skinner, H., Sarpong, D., & White, G.R.T. (2018). Meeting the needs of the Millennials and Generation Z: gamification in tourism through geocaching. *Journal of Tourism Futures*, 4, 1, 93–104.
18. Slivar, I., Aleric, D., & Dolenc, S. (2019). Leisure travel behavior of generation Y & Z at the destination and post-purchase. *E-Journal of Tourism*, 6, 2, 147–159. DOI: 10.24922/eot.v6i2.53470.
19. Southgate, D. (2017). The emergence of Generation Z and its impact in advertising: long-term implications for media planning and creative development. *Journal of Advertising Research*, 57, 2, 227–235.
20. Stylos, N., Rahimi, R., Okumus, B., & Williams, S. (2021). Generation Z Marketing and Management in Tourism and Hospitality. *Springer International Publishing*. 362 p.
21. The Law of Ukraine «On Tourism». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/324/95-%D0%B2%D1%80#Text>.

ТРЕНДИ ОЗДОРОВЧОГО ТУРИЗМУ: ОЧІКУВАННЯ ТА МОТИВАЦІЯ ПОКОЛІННЯ Z ЗА РЕЗУЛЬТАТАМИ ОПИТУВАННЯ УКРАЇНСЬКИХ СТУДЕНТІВ

Ореста Бордун, Анна Грицишин

*Львівський національний університет імені Івана Франка,
79000, м. Львів, вул. Дорошенка, 41,
e-mail: oresta.bordun@lnu.edu.ua; ORCID: 0000-0002-2003-2013
e-mail: anna.hrytsyshyn@lnu.edu.ua; ORCID: 0000-0002-8833-566X*

Анотація. Дослідження проводилося в рамках проєкту DAAD «The Health Tour», метою якого є обмін педагогічним і дослідницьким досвідом між університетами Німеччини, Угорщини, Хорватії, Грузії, Чехії та України. Проєкт також передбачає взаємне ознайомлення з останніми науковими досягненнями вчених і, як наслідок, реалізацію спільного навчального курсу «Медицинний, оздоровчий та SPA-туризм». Курс викладався для студентів країн-учасниць проєкту, зокрема для здобувачів освітнього ступеня «магістр» освітньо-професійної програми «Туристична діяльність» Львівського національного університету імені Івана Франка у другому семестрі 2022–2023 років. Лекції по чергово читали професори з шести університетів – Будапештського столичного університету (BMU), Каукаського міжнародного університету (CIU), Університету Рієки (UR), Херсонського державного університету (ХДУ), Празького університету економіки та бізнесу (VSE), Львівського національного університету імені Івана Франка (ЛНУ) під егідою Деггендорфського технічного інституту (DIT). Мета курсу відповідала новим тенденціям у сфері туристичних послуг: забезпечити не лише відпочинок туриста, але й можливість покращити його добробут [10]. Курс завершився проведенням Зимової школи з оздоровчого туризму 9–13 жовтня 2023 року в м. Пфарркірхен, Німеччина. У Зимовій школі взяли участь найбільш вмотивовані студенти та викладачі з усіх країн, залучених до проєкту. Участь у проєкті дозволила науковцям протягом тривалого часу спостерігати за поведінкою покоління Z, порівняти особливості їхньої поведінки з представниками інших поколінь, а також виокремити характерні риси представників різних країн всередині покоління. Накопичений емпіричний матеріал та наукові дослідження за допомогою опитування широкого кола українських студентів стали матеріалом для цієї статті. Опрацьовані результати опитування слугуватимуть орієнтирами для представників туристичного бізнесу, адже опитане покоління Z є найбільш кількісним на сьогоднішній день, тому необхідно враховувати його думку для трансформації роботи всієї туристичної галузі.

Ключові слова: оздоровчий туризм, велнес, покоління Z, тренди.

*Стаття надійшла до редакції 07.05.2024
Прийнята до друку 01.07.2024*

УДК 339.13:691.542(477)
JEL L19; L61

РИНОК ЦЕМЕНТУ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ ПІСЛЯВОЄННОЇ ВІДБУДОВИ

Наталія Луців

*Львівський національний університет імені Івана Франка,
79008, м. Львів, просп. Свободи, 18,
e-mail: nataliia.lutsiv@lnu.edu.ua; ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-2880-1478>*

Анотація. Метою дослідження є визначення особливостей функціонування та проблем вітчизняного ринку цементу з урахуванням впливу війни та перспектив післявоєнної відбудови. У дослідженні використано наукові методи аналізу та синтезу, статистичні методи оцінки динаміки та структури, узагальнення та порівняння. Результати дослідження показали, що український ринок цементу має значні перспективи розвитку як під час війни, так і під час післявоєнної відбудови країни, оскільки цемент є стратегічно важливим будівельним матеріалом для спорудження об'єктів оборонного призначення та для відбудови зруйнованих об'єктів цивільної інфраструктури та житла. Проведено детальний аналіз динаміки виробництва, споживання, експорту та імпорту цементу в Україні, структури ринку, забезпеченості сировинними матеріалами вітчизняної цементної галузі. Визначено основні проблеми цементної галузі України, пов'язані з війною, високою концентрацією галузі, початком офіційних перемовин про вступ України до Європейського Союзу, що передбачає перехід на європейські стандарти. Сформульовано висновок про те, що цементна галузь України є однією з найбільш стійких і перспективних серед інших категорій будівельних товарів, вона покриває внутрішні потреби в цементі та значну частку виробленого цементу експортує за межі країни. Але потреби в цементі в час післявоєнної відбудови значно зростуть і існуючих в Україні потужностей буде недостатньо. Обґрунтовано, що для розвитку цементної галузі держава має стимулювати інвестиції в цю галузь через створення відповідних механізмів.

Ключові слова: цемент, ринок, виробництво, споживання, експорт, імпорт, відбудова.

Постановка проблеми. Цемент використовують як основний в'язучий матеріал у будівництві та виробництві бетону, залізобетону, шлакоблоків, сухих будівельних сумішей тощо. Фактично з цементу починаються всі процеси, пов'язані з будівництвом та виробництвом в цілих галузях. Сьогодні це ще й стратегічно важлива для країни будівельна продукція, необхідна для зведення оборонних фортифікаційних споруд. Зважаючи на значні руйнування інфраструктурних та житлових об'єктів, спричинені повномасштабним військовим вторгненням росії в Україну, нашу країну чекає грандіозна післявоєнна відбудова, яка потребуватиме великої кількості будівельних матеріалів, в т.ч. і цементу.

Аналіз стану ринку цементу дає змогу виявити його динаміку, проблеми та тенденції в сучасних умовах та спрогнозувати подальший розвиток.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Стан та проблеми вітчизняного ринку цементу в різні роки висвітлювалися в працях широкого кола українських вчених. Зокрема, в працях В. Полноги, О. Золотарьової, О. Комахи [9], а також Т. Топольницької [17] досліджено основні тенденції розвитку та окреслено проблеми цементної галузі в Україні. Дослідженню проблем розвитку будівельної галузі в цілому та її окремих підгалузей присвячені праці А. Колесник, О. Бутенко [5] та Н. Серьогіної [13]. Проте аналіз вітчизняного ринку цементу в цих працях стосується довоєнного періоду, сьогодні ж ситуація кардинально змінилася – в умовах війни Україна стикнулася з масовими руйнуваннями інфраструктури та занепадом економіки.

Останнім часом науковці все більше уваги приділяють питанню формування пріоритетних стратегій для післявоєнного відновлення економіки України, зокрема відбудови зруйнованих та пошкоджених житлових, промислових, соціальних та інших об'єктів. Зокрема, в праці О. Охріменко та Р. Попова [8] здійснено моніторинг наявних інвестиційних джерел та механізмів післявоєнної відбудови України. В монографії колективу авторів один з розділів [12, с. 50–65] присвячений дослідженню сучасного стану та проблем ринку будівельних товарів в Україні та розробці заходів для стимулювання інвестицій у галузь виробництва будівельних товарів.

Таким чином, постає необхідність здійснення актуальних досліджень вітчизняного ринку цементу з урахуванням сучасних реалій і перспектив повоєнної відбудови країни.

Постановка завдання (формулювання цілей статті). Метою дослідження є визначення особливостей функціонування та проблем вітчизняного ринку цементу з урахуванням впливу війни та перспектив післявоєнної відбудови. Завданнями дослідження є оцінювання динаміки виробництва, споживання, експорту, імпорту, структури ринку вітчизняного ринку цементу та виокремлення ключових напрямів стимулювання розвитку цементної галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. З початком війни виробництво цементної продукції в Україні зменшилось більш ніж на 50 %. Динаміка виробництва цементу в Україні в довоєнний період наведена на рис. 1.

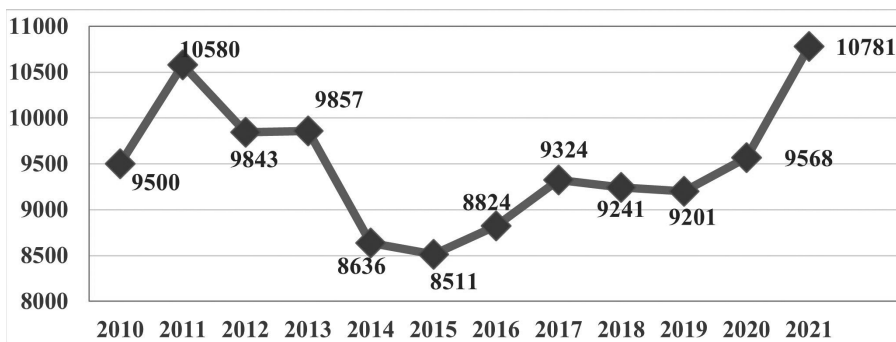


Рис. 1. Виробництво цементу в Україні в 2010–2021 роках, тис. т
Джерело: побудовано автором за даними [2; 10, с. 287; 11, с. 235]

Як видно з рис. 1, в 2021 році виробництво цементу в Україні склало 10,781 млн. т, що є найбільшим показником за період з 2010 року. На жаль, даних про виробництво цементу в 2022 році в кількісному вираженні Державна служба статистики України не наводить, є лише дані про те, що в 2022 році виробництво цементу, вапна та гіпсових сумішей склало 15084,7 млн. грн. (в 2021 році – 23583,5 млн. грн.), в 2023 році – 26189,4 млн. грн. [7].

За даними асоціації «Укрцемент», виробництво цементу в Україні у 2021 році склало 11,005 млн. т, споживання – 10,5 млн т. У 2022 році обсяги виробництва цементу внаслідок падіння попиту знизилися на 51%, споживання складало 4,3 млн. т. За 11 місяців 2023 р. спостерігався ріст виробництва на 38,2 % порівняно з аналогічним періодом 2022 року, споживання склало 5,8 млн. т [3].

Найбільші цементні заводи розташовані на сході України і сьогодні в переважній своїй більшості не працюють або працюють не на повну потужність. Після вторгнення російських військ був захоплений цементний завод у Донецькій області. Завод «Євроцемент груп» у Балаклії (Харківська обл.) знаходився в зоні проведення активних бойових дій, зазнав руйнувань і припинив виробництво цементу. Амвросіївський цементний завод потужністю 4 млн. т на рік знаходиться на тимчасово окупованих територіях ще з 2014 року.

Цементні заводи в західних областях в мирні часи виробляли третину від усього обсягу цементу України. Найбільші з них розташовані у Львівській (Миколаїв), Рівненській (Здолбунів), Івано-Франківській (Ямниця) та Хмельницькій (Кам'янець-Подільський) областях.

Загалом на сьогодні в Україні завдяки ЗСУ збережені і готові до роботи вісім цементних заводів. З них 5 заводів мають повний цикл виробництва і входять до 4 виробничих груп. Сумарна потужність цементних заводів в Україні складає близько 13 млн. т на рік [6].

Що стосується сировини, то вона в Україні є у достатній кількості. Добування каменю, піску та глини в 2014–2021 роках мало тенденцію до зростання, причому приблизно третина видобутку реалізувалася за межами України. Пік реалізації припав на 2021 рік, коли було реалізовано каменю, піску та глини на суму 35314,8 млн. грн., що на 34,3 % більше, ніж у 2020 році. З початком війни добування каменю, піску та глини знизилася втричі. В 2023 році ситуація дещо стабілізувалася – було реалізовано каменю, піску та глини на суму 14438,6 млн. грн., що на 23,8 % більше, ніж у 2022 році. При цьому реалізація за межі країни знизилася майже вдвічі порівняно з 2022 роком і в 5,7 разів порівняно з довоєнним 2021 роком, що пов'язано з задоволенням потреб у цій сировині в Україні та логістичними проблемами [7].

Істотною проблемою цементного ринку України є його висока концентрація – індекс Герфіндаля-Гіршмана, що оцінює її рівень, становить 0,32-0,34 (для порівняння – в Туреччині він становить 0,12, а у Польщі – 0,18) [14].

На ринку цементу в Україні панує олігопольна структура. На кінець 2023 року, за даними Антимонопольного комітету України, ринок був розділений між 4 компаніями: близько 44 % ринку належить ПрАТ «Івано-Франківськцемент» (Цемінвест СА,

Швейцарія), 32 % – ТОВ Сemark (CRH, Ірландія), 14 % – ПрАТ «Дікергофф Цемент Україна» (Buzzi, Італія) та 10 % – ПрАТ «Кривий Ріг Цемент» (Оверін Лімітед, Кіпр) [1]. Всі ці компанії є підприємствами з іноземними інвестиціями. Поява нових гравців на ринку ускладнена чи неможлива.

Вітчизняні виробники також мають проблеми з нестачею обігових коштів, перебоями енергопостачання, втратою цінних кадрів внаслідок масової міграції та мобілізації людей до лав ЗСУ. Всі ці проблеми пов'язані з війною в Україні. Країні потрібний цемент для побудови фортифікаційних споруд, відновлення зруйнованої інфраструктури та житла, відбудови країни. Тому сьогодні цементна галузь України потребує підтримки з боку держави у вигляді пільгового кредитування для відновлення та розширення виробництва. Також дуже важливо, щоб цементні заводи мали пріоритет при розподілі енергетичних лімітів.

Упродовж останніх років простежувалася тенденція збільшення цін на цемент. У 2020 році порівняно з 2016 роком ціна на цемент марки М-400 збільшилася у 1,6 рази [9, с. 8]. У наступні роки ціни на цемент продовжували рости, оскільки зростала собівартість виробництва цементу – ціна електроенергії з 2020 до 2023 року виросла в 2 рази, ціна вугілля – в 2,8 разів, вартість перевезення – більш ніж в 3 рази. А перевезення і енергоносії – це 72 % собівартості цементу [18]. Це призвело до того, що в 2024 році ціни на цемент в торговельних мережах України були приблизно вдвічі більшими, ніж в 2020 році.

Окрім війни та концентрації, ринок цементу сьогодні піддається впливу й інших чинників. Викликом для українських виробників цементу є логістичні проблеми та початок офіційних перемовин про вступ України до Європейського Союзу, що передбачає перехід на європейські стандарти. В 2023 році набрав чинності Закон України «Про надання будівельної продукції на ринку», що імплементує в національне законодавство положення Регламенту (ЄС) № 305/2011, який встановлює гармонізовані умови для розміщення на ринку будівельних виробів. Згідно з цими документами, уся українська будівельна продукція повинна відповідати стандартам, що діють в ЄС. Це створює певні проблеми для таких заводів, як, наприклад, «Волиньцемент», який працює за «мокрою технологією». Стандарти, що зараз запроваджуються в галузі будівельних матеріалів, мають діяти до того, як український ринок цементу буде відкритий для всіх, тому українські виробники вже сьогодні мають переорієнтувати своє виробництво відповідно до стандартів ЄС. Також активно просуваються закони щодо запобігання забрудненню, «вуглецевого податку» СВAM, ринку торгівлі парниковими газами, державного екологічного контролю, запровадження яких ляже додатковим тягарем на виробників і призведе до здорожчання цементу.

Зниження обсягів споживання цементу з початком війни призвело до зниження виробництва. Але експорт продукції до країн ЄС дозволив уповільнити падіння виробництва [12, с. 54]. Так, за даними Державної митної служби України, обсяг експорту цементу за підсумками 2022 року зріс на 4,2 % і становив 1074 тис. т, тоді як обсяг імпорту зменшився майже в 14 разів – до 52,4 тис. т (рис. 2).

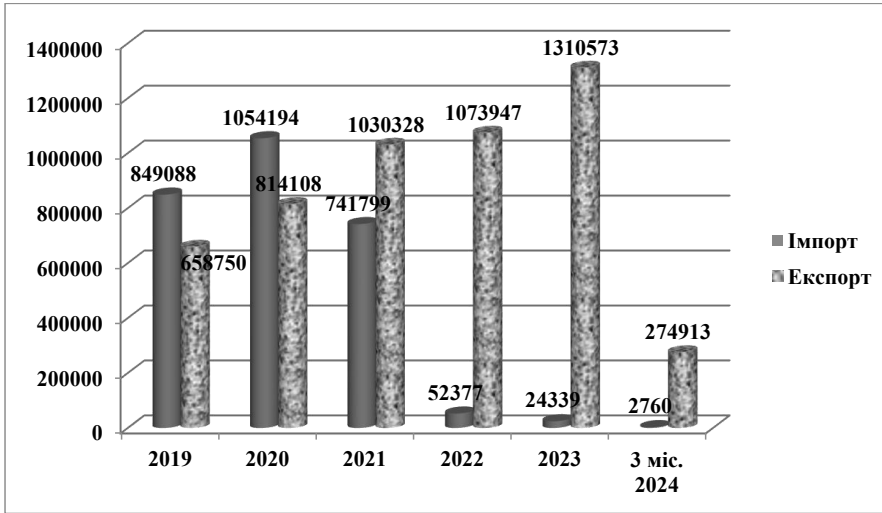


Рис. 2. Зовнішня торгівля портландцементом, глиноземним цементом, цементом шлаковим (код УКТЗЕД 2523) в Україні в 2019–2024 роках, т
Джерело: складено автором за даними [16]

В 2023 році, порівняно з 2022 роком, обсяги експорту цементу зросли на 22 %, а обсяги імпорту зменшилися в 2,15 рази. Також слід відмітити, що в 2019 та 2020 роках обсяги імпорту цементу в Україну були приблизно на 30 % вищими за обсяги експорту цементу з України. Починаючи з 2021 року ситуація в зовнішній торгівлі цементом змінилася, особливо кардинально з початком війни. В 2021 році обсяги експорту цементу з України були більшими за обсяги імпорту цементу в Україну на 37,7 %, в 2022 році – в 20,5 разів, в 2023 році – в 53,8 разів, за перші 3 місяці 2024 року – майже в 100 разів. Тобто, наразі в зовнішній торгівлі цементом спостерігається позитивне сальдо.

В 2023 році в Україну було імпортовано 24339 т цементу (код УКТ ЗЕД 2523) на суму 7826 тис. доларів США. Разом з тим, в 2023 році було експортовано з України 1310573 т цементу на суму 76560 тис. доларів США. Таким чином, середня ціна на імпорту продукцію склала 0,32 дол./кг, а на експортну – 0,06 дол./кг. Середня ціна експорту є значно нижчою за ціну імпорту.

Основна частка в зовнішній торгівлі цементом в Україні припадає на цементи прості (46,5 %) та білі цементи (41,6%) [3].

Основними постачальниками цементу в Україну в 2021-2023 роках були Туреччина, Німеччина, Словаччина та Болгарія (табл. 1). В 2023 році в Україну з Німеччини було ввезено більше 50 % всього імпортованого цементу.

Таблиця 1

Основні країни-імпортери цементу в Україну в 2021–2023 роках

Країна	Вартість, тис. дол. США			Питома вага, %		
	2021 р.	2022 р.	2023 р.	2021 р.	2022 р.	2023 р.
Туреччина	31094	2188	1882	71,79	34,12	24,05
Болгарія	5223	*	*	12,06	*	*
Німеччина	2186	1146	4270	5,05	17,87	54,56
Словаччина	*	1172	940	*	18,28	12,01
Інші	4812	1907	734	11,11	29,74	9,38

* – немає даних

Джерело: складено автором за даними [4]

З України цемент в найбільших обсягах в 2021–2023 роках експортувався до Румунії, Угорщини та Польщі (табл. 2).

Таблиця 2

Основні країни-експортери цементу з України в 2021–2023 роках

Країна	Вартість, тис. дол. США			Питома вага, %		
	2021 р.	2022 р.	2023 р.	2021 р.	2022 р.	2023 р.
Румунія	29115	30653	28937	60,66	50,60	37,80
Угорщина	6506	9766	12602	14,00	16,12	16,46
Польща	4557	10748	20294	9,81	17,74	26,51
Інші	6288	9408	14727	13,53	15,53	19,24

Джерело: складено автором за даними [4]

В 2021–2022 роках до Румунії постачалося більше половини всього експортованого українського цементу. В 2023 році до Румунії з України було вивезено 37,8 % всього експортованого цементу, а частка Польщі в експорті українського цементу зросла з 9,81 % у 2021 році до 26,51 % в 2023 році.

Цемент стане стратегічним будівельним матеріалом повоєнної відбудови. Тому цементна галузь має стати одним з державних пріоритетів. Вже сьогодні питання, чи вистачить потужностей галузі повністю забезпечити потреби відбудови, активно дискутується в експертному середовищі. Після війни прогнозується попит на цемент в Україні в обсягах 15–16 млн. т на рік, тобто, держава потребуватиме 2–3 млн. т на рік додаткових потужностей [14].

На нашу думку, незважаючи на ріст обсягів експорту та падіння обсягів імпорту цементу, на відміну від багатьох інших категорій будівельних товарів, дефіциту цементу не буде ані зважаючи на поточні обсяги будівництва, ані в післявоєнний час, коли почнеться велике будівництво. Адже виробництво цементу в Україні є потужною галуззю, а теперішніми власниками великих цементних заводів є транснаціональні корпорації, що можуть собі дозволити значні інвестиції у виробництво. Можемо погодитися з думкою деяких експертів ринку, що відбудова буде відбуватися поетапно

наростаючими темпами. Як показує досвід країн, які проходили подібні проблеми, пік потреб в будівельних матеріалах припадає на 4–5 післявоєнний рік. За цей час цементна галузь зможе мобілізувати свій ресурс, і як тільки ринок вийде на 80 % потужності, що закладена в галузі, виробники цементу будуть мотивовані розширяти їх.

Але вже зараз потрібно вживати певних заходів для стимулювання інвестицій в галузь виробництва цементу, серед яких варто відзначити наступні:

- формування державою правил входження на післявоєнний будівельний ринок за принципом «Зроблено в Україні» з пріоритетом локалізації виробництва будівельних матеріалів;
- забезпечення доступності кредитних ресурсів і зниження податкового навантаження на підприємства цементної галузі;
- запровадження державних пільгових інвестиційних програм для стимулювання потенційних інвесторів будувати в Україні нові підприємства чи лінії з сучасними технологіями для збільшенні потужностей цементних заводів;
- гармонізація нормативної бази зі стандартами ЄС та спрощення процедури сертифікації цементу як для ввезення, так і для вивезення української продукції;
- спрощення митних процедур, що полегшило б проходження через кордон будівельних матеріалів;
- стимулювання попиту на державному рівні через державні замовлення будматеріалів вже зараз, до закінчення воєнних дій;
- розроблення та впровадження механізмів компенсації втрат, яких зазнали українці під час воєнних дій – одним з таких механізмів могли б бути сертифікати, які можна використати для купівлі будівельних матеріалів.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Цемент є стратегічно важливим будівельним матеріалом для України. Сьогодні він широко використовується для потреб оборони, будівництва та виробництва будівельних матеріалів на основі цементу, а також для відновлення зруйнованої інфраструктури та житла. Ще більші потреби в цементі будуть в Україні із закінченням війни, адже руйнування внаслідок військової агресії Росії колосальні. Україну очікує післявоєнний будівельний бум, а це потребує великої кількості будівельних матеріалів, в т.ч. цементу.

Ринок цементу в Україні характеризується високою концентрацією, він розділений між 4 українськими компаніями з іноземними інвестиціями. В умовах воєнного стану вітчизняні виробники цементу стикаються з цілою низкою проблем: нестабільність економіки, зниження купівельної спроможності населення на тлі значних руйнувань житлових та інфраструктурних об'єктів; зростання цін на будівельні матеріали внаслідок подорожчання сировини, енергоносіїв, підвищення вартості логістики, а також девальвації й інфляції як на локальному, так і на міжнародних ринках; втрата значної кількості фахівців галузі внаслідок мобілізації до лав ЗСУ та міграції населення за кордон; висока витратомісткість підприємств-виробників цементу в умовах обмеженості кредитування та інвестування; нестача енергоресурсів в умовах руйнування енергетичної інфраструктури тощо.

Попри існуючі проблеми сьогодні цементна галузь України є однією з найбільш стійких і перспективних серед інших категорій будівельних товарів, вона покриває внутрішні потреби в цементі та значну частку виробленого цементу експортує за межі країни. Для розвитку цементної галузі держава має стимулювати інвестиції в цю галузь через створення відповідних механізмів.

Список використаних джерел

1. Букатюк У. АМКУ повернув заяву ірландської CRH щодо купівлі двох цементних заводів. *Forbes дізнався причину*. URL: <https://forbes.ua/news/na-ukrainskomu-rinku-tsementu-oligopoliya-yogo-rozdilili-chetvero-gravtsiv-amku-na-zapit-forbes-13092023-15972>
2. Виробництво промислової продукції за видами в Україні в 2021 році. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Виробництво цементу в Україні в 2022 р. скоротилося на 51%. URL: <https://interfax.com.ua/news/economic/900706.html>.
4. Зовнішня торгівля України із зазначенням основних країн – контрагентів. URL: <https://customs.gov.ua/statistika-ta-reiestri>.
5. Колесник А. В., Бутенко О. П. Аналіз стану та тенденцій розвитку ринку будівельних матеріалів України. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2018. № 64. С. 141–151. DOI: <https://doi.org/10.18664/338.47:338.45.v0i64.149930>
6. Кульбачний О. Після перемоги ринок розігриватиметься 3–4 роки. URL: <http://surl.li/fikavo>.
7. Обсяг реалізованої промислової продукції за видами діяльності у 2014–2023 роках. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/>.
8. Охріменко О., Попов Р. Повоєнна відбудова України: потенціал та стратегія перетворень. *Економіка та суспільство*. 2022. № 45. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/issue/view/45> doi: 10.32782/2524-0072/2022-45-7.
9. Полюга В., Золотарьова О., Комаха О. Ринок цементу в Україні. *Товари і ринки*. 2021. № 2. С. 4–15. DOI: [https://doi.org/10.31617/tr.knute.2021\(38\)01](https://doi.org/10.31617/tr.knute.2021(38)01)
10. Промисловість України в 2011–2015 роках : статистичний збірник / за ред. І. С. Петренко. Київ : Державна служба статистики України, 2016. 382 с.
11. Промисловість України в 2016–2020 роках : статистичний збірник / за ред. І.С. Петренко. Київ : Державна служба статистики України, 2021. 296 с.
12. Розвиток споживчого ринку товарів і послуг: теорія та практика : монографія / [В. О. Акмен, Н. П. Банера, С. О. Белінська та інші] ; за ред. доц. Н. П. Банери, доц. С. М. Пилипенко. Електрон. вид. Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2024. 202 с.
13. Сergygina N. V. Аналіз будівельної галузі України. *Економіка та управління національним господарством*. 2020. № 3 (77)-1. С. 78–84. DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2020-3-11>
14. Соловчук Л. Ключ до відбудови. Чи вистачить цементу для повоєнного відновлення країни. URL: <https://delo.ua/industry/klyuc-do-vidbudovi-ci-vistacit-cementu-dlya-rovojenno-go-vidnovlennya-krayini-427567/>.
15. Статистичний щорічник України за 2021 рік / за ред. Вернера І. Є. Київ : Державна служба статистики України, 2022. 447 с.
16. Сумарний обсяг імпорту та експорту у розрізі товарних позицій за кодами УКТЗЕД. URL: <https://customs.gov.ua/statistika-ta-reiestri>.

17. Топольницька Т. Б. Особливості функціонування цементної галузі України в сучасних умовах. *Молодий вчений. Економічні науки*. 2017. № 4 (44). С. 776–779.
18. Цемент: можливості та виклики для виробників і споживачів. URL: <https://profbuild.in.ua/uk/novosti/5495-tsement-mozhливosti-ta-vikliki-dlya-virobnikiv-i-spozhivachiv>

References

1. Bukatiuk, U. (2023). AMKU povernuv zaiavu irlands'koi CRH schodo kupivli dvokh tsementnykh zavodiv. *Forbes diznavsia prychnu*. URL: <http://surl.li/tdrboh>. [in Ukrainian].
2. Vyrobnystvo promyslovoi produktsii za vydamy v Ukraini v 2021 rotsi. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>. [in Ukrainian].
3. Vyrobnystvo tsementu v Ukraini v 2022 r. skorotylosia na 51%. URL: <https://interfax.com.ua/news/economic/900706.html>. [in Ukrainian].
4. Zovnishnia torhivlia Ukrainy iz zaznachenniam osnovnykh krain – kontrahentiv (tysiach dolariv SSHA). URL: <https://customs.gov.ua/statistika-ta-reiestri>. [in Ukrainian].
5. Kolesnyk, A., Butenko, O. (2018). Analiz stanu ta tendentsij rozvytku rynku budivel'nykh materialiv Ukrainy. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*, 64, 141–151. DOI: <https://doi.org/10.18664/338.47:338.45.v0i64.149930> [in Ukrainian].
6. Kul'bachnyj, O. (2023). Pislia peremohy rynek rozihrivatymet'sia 3–4 roky: URL: <http://surl.li/fikavo>. [in Ukrainian].
7. State Statistics Service of Ukraine (2023). Obsiah realizovanoi promyslovoi produktsii za vydamy diial'nosti u 2014–2023 rokakh. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Okhrimenko, O., & Popov, R. (2022). Povoienna vidbudova Ukrainy: potentsial ta stratehiia peretvoren'. *Ekonomika ta suspil'stvo*, 45. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/issue/view/45> doi: 10.32782/2524-0072/2022-45-7. [in Ukrainian].
9. Poliuha, V., Zolotar'ova, O., & Komakha, O. (2021). Rynek tsementu v Ukraini. *Tovary i rynky*, 2, 4–15. DOI: [https://doi.org/10.31617/tr.knute.2021\(38\)01](https://doi.org/10.31617/tr.knute.2021(38)01) [in Ukrainian].
10. State Statistics Service of Ukraine (2016). Promyslovist' Ukrainy v 2011–2015 rokakh. Statystychnyj zbirnyk. / za red. I.S. Petrenko. Kyiv. 382 s.
11. State Statistics Service of Ukraine (2021). Promyslovist' Ukrainy v 2016–2020 rokakh. Statystychnyj zbirnyk / za red. I.S. Petrenko. Kyiv. 296 s.
12. Rozvytok spozhyvchogo ry'нку tovariv i poslug: teoriya ta prakty'ka: monografiya / [V. O. Akmen, N. P. Banera, S. O. Belins'ka ta inshi]; za red. docz. N. P. Banery', docz. S. M. Pylypenko. Elektron. vy'd. L'viv: LNU imeni Ivana Franka, 2024. 202 s. [in Ukrainian].
13. Ser'ohina, N. (2020). Analiz budivel'noi haluzi Ukrainy. *Ekonomika ta upravlinnia natsional'nym hospodarstvom*, 3 (77)-1, 78–84. DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2020-3-11> [in Ukrainian].
14. Solovchuk L. Kliuch do vidbudovy. Chy vystachyt' tsementu dlia povoiennoho vidnovlennia krainy. URL: <https://delo.ua/industry/klyuc-do-vidbudovi-ci-vistacic-cementu-dlya-povoiennoho-vidnovlennya-krayini-427567>. [in Ukrainian].
15. State Statistics Service of Ukraine (2022). Statystychnyj schorichnyk Ukrainy za 2021 rik / za red. Vernera I.Ye. Kyiv. 447 s. [in Ukrainian].
16. Customs Service of Ukraine (2024). Sumarnyj obsiah importu ta eksportu u rozrizi tovarnykh pozytsij za kodamy UKTZED. URL: <https://customs.gov.ua/statistika-ta-reiestri>.
17. Topol'nyts'ka, T. (2017). Osoblyvosti funktsionuvannia tsementnoi haluzi Ukrainy v suchasnykh umovakh. *Molodyj vchenyj. Ekonomichni nauky*, 4 (44), 776–779. [in Ukrainian].

18. Tsement: mozhlyvosti ta vyklyky dlia vyrobnykiv i spozhyvachiv. URL: <https://profbuild.in.ua/uk/novosti/5495-tsement-mozhlyvosti-ta-vykliki-dlya-virobnikiv-i-spozhyvachiv>. [in Ukrainian].

CEMENT MARKET IN UKRAINE: CURRENT STATE AND PROSPECTS OF POST-WAR RECONSTRUCTION

Natalia Lutsiv

*Ivan Franko National University of Lviv,
18 Svobody Ave., Lviv, 79008,*

e-mail: nataliia.lutsiv@lnu.edu.ua; ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-2880-1478>

Abstract. The purpose of the study is to determine the peculiarities of the functioning and problems of the domestic cement market, taking into account the impact of the war and the prospects of post-war reconstruction. The research uses scientific methods of analysis and synthesis, statistical methods of evaluating dynamics and structure, generalization, and comparison. The results of the study showed that the Ukrainian cement market has significant prospects for development both during the war and, especially, during the post-war reconstruction of the country, since cement is a strategically important building material for the construction of defense objects and for the reconstruction of destroyed civil objects infrastructure and housing. A detailed analysis of the dynamics of production, consumption, export, and import of cement in Ukraine, the market structure, and the supply of raw materials of the domestic cement industry was carried out. The main problems of the cement industry of Ukraine related to the war, the high concentration of the industry, and the beginning of official negotiations on Ukraine's accession to the European Union, which involves the transition to European standards, have been determined. The conclusion was made that the cement industry of Ukraine is one of the most stable and promising among other categories of construction goods, as it covers domestic needs for cement and exports a significant part of the produced cement outside the country. However, the need for cement during the post-war reconstruction will increase significantly, and the existing capacities in Ukraine will not be enough. It is substantiated that for the development of the cement industry, the state should stimulate investment in this industry through the creation of appropriate mechanisms.

Keywords: cement, market, production, consumption, export, import, reconstruction.

Стаття надійшла до редакції 24.04.2024

Прийнята до друку 01.07.2024

УДК 657.37
JEL G14, G32, H56

THE RELATIONSHIP BETWEEN ESG RATINGS AND CORPORATE DECISIONS DURING THE RUSSIAN-UKRAINIAN WAR

Vira Shevchuk, Olha Luchka

*Ivan Franko National University of Lviv,
18 Svobody Ave., Lviv, 79008,
e-mail: vira.shevchuk@lnu.edu.ua; ORCID: 0000-0002-0925-6489
e-mail: olha.luchka@lnu.edu.ua*

Summary. ESG ratings allow for assessing the environmental, social, and governance activities of enterprises. In today's business environment, the role of ESG ratings lies in their potential to incentivize companies to adopt more balanced and socially responsible practices. This study aimed to clarify the essence and role of ESG ratings, examine the methodology behind them, and explore the relationship between ESG ratings and corporate decisions during the Russian-Ukrainian war. To achieve this goal, the research addressed the following objectives: to define the essence of ESG ratings and their role in the modern business environment, to examine the methodology used by specialized rating agencies to form ESG ratings, and to investigate the relationship between ESG ratings and corporate decisions concerning foreign companies' exit from the Russian market following Russia's full-scale invasion of Ukraine on February 24, 2022. The research object is ESG ratings of foreign companies that were conducting business in Russia as of February 24, 2022. The study used data collected from Refinitiv's database during an internship at Julius Maximilian University of Würzburg (Germany) in the 2022-2023 academic year. The Yale list, which includes approximately 1,500 companies operating in Russia as of February 24, 2022, was also employed. Data from 8-K reports were gathered from the U.S. Securities and Exchange Commission's (SEC) Electronic Data Gathering, Analysis, and Retrieval (EDGAR) system for the period from February 24, 2022, to September 1, 2022. Additionally, the study applied general scientific and specialized research methods, including observation, analysis, synthesis, generalization, systematization, and comparison. The scientific novelty of the obtained results lies in the fact that we have proven for the first time that more socially responsible firms are more transparent in disclosing information about the Russian-Ukrainian war. Companies with higher ESG ratings responded more promptly to Russia's full-scale invasion of Ukraine, updated their future activity forecasts, and properly disclosed their position regarding a full or partial exit from the Russian market in their 8-K reports.

Keywords: ESG ratings, CSR, Yale list, Refinitiv, Russian-Ukrainian war, 8-K reports.

Statement of the problem. ESG ratings have become a key tool for assessing corporations' sustainability and social responsibility today. In the context of a growing conscious consumer base and increasing demands for sustainable development, ESG ratings

allow for the evaluation of a company's environmental, social, and governance activities. These ratings consider aspects such as environmental performance, social practices, and corporate governance, which are becoming important for investors and consumers, government bodies, and other stakeholders. The growing attention to environmental issues, corporate social responsibility (CSR), and global challenges requires corporations to be aware of the impact of their activities on the environment and society as a whole. Thus, ESG ratings are becoming an essential tool for building a sustainable and responsible business and ensuring sustainable development on a global scale.

At the same time, amidst the daily increasing geopolitical risks, especially the Russian-Ukrainian war, which is considered the largest geopolitical conflict in the world since World War II, questions arise: "Do ESG ratings work in the face of such calamities as war? What is the role of ESG ratings, and is there a connection between these ratings and the adoption of socially responsible corporate decisions during the Russian-Ukrainian war?"

Analysis of recent research and publications. The ongoing Russian-Ukrainian war, now in its tenth year, has significantly escalated geopolitical tensions not only in Europe but worldwide, particularly with Russia's full-scale invasion of Ukraine on February 24, 2022. The beginning of the war was marked by Russia's illegal annexation of Crimea and the establishment of quasi-republics (the Donetsk People's Republic and the Luhansk People's Republic) in eastern Ukraine with armed support from Russia. It is now clear that Russia has not achieved its initial goal of destroying Ukraine's sovereignty. Ukraine has managed to regain control over more than half of the territories captured by Russia in the north and east of Ukraine. However, progress on the battlefield has slowed, and Russia continues to target energy and civilian infrastructure, making a ceasefire from both sides of the conflict currently unlikely. Instead, we witness the prolonged political, economic, and military confrontation between the West and Russia. Ukraine's economy has suffered colossal losses across various sectors, and deliberate or accidental escalation between NATO and Russia remains among the top global geopolitical risks.

Following Russia's invasion of Ukraine, over a thousand companies announced full, partial, or irreversible exits from Russia. Researchers at Yale University compiled a list of the largest companies that exited or remained in Russia [15]. This list has been openly published and has been used throughout the war as a tool to pressure companies that delay their decision to leave the Russian market. Some researchers consider this list a powerful instrument enabling consumers and other stakeholders to exert pressure on companies (including through boycotts of goods and services) to exit Russia [10, 11, 13].

While some companies announced their decision to leave Russia almost immediately after the invasion, according to the Yale list, there are more than 200 companies that, two years after the full-scale invasion, have not taken a stance on ceasing operations in Russia or have simply remained in Russia as if nothing had happened. Researchers from various countries are questioning why some companies exited Russia while others stayed.

The stock market's reaction to silence or delays in exiting Russia incentivized public companies to announce their withdrawal, as extensively explored in relevant studies [2, 8, 13, 14]. Some researchers also suggest a correlation between a company's size and its decision to

exit the Russian market, though findings across different scholars vary significantly [2, 13]. Researchers agree that the industry influences decisions to exit Russia [2, 8].

Of particular interest to our study are findings from researchers who suggest that more socially responsible firms were the first to exit Russia and have begun studying the role of ESG metrics in driving these decisions [1, 3, 9, 16]. Basnet, Blomkvist and Galariotis [3] summarize that firms with lower ESG and human rights scores were more likely to maintain operations unchanged during the Russian invasion. They also found that companies with higher human rights and ESG scores had less negative stock market reactions to adverse cash flow news.

Ahmed, Demers, Hendrikse, Joos and Lev [1], focusing on European public companies, found that firms with higher ESG ratings were not less likely to operate in Russia and were more likely to inform investors about such activities. Secondly, in response to Western outrage over Russia's atrocities, many companies sought to suspend or divest their Russian operations, but those firms purportedly more socially responsible did not announce such actions more quickly than others. Thirdly, they found that both the significance of the impact of firms on Russia and the extent of disclosure of information about these risks negatively affected profits after the start of the war, while investments in firms with higher ESG ratings did not provide any protection.

Lu, Huang and Li [9], on the other hand, found that companies suspending or withdrawing business from Russia had higher overall ESG scores, particularly in social and environmental aspects. However, firms with higher ESG scores generally took longer to announce their withdrawal, and their disengagement from Russia was also the softest, as they might be prepared to resume business in Russia after the invasion ends.

An interesting conclusion comes from Yan [16], focusing on 51 US firms, arguing that the lower a firm's ESG score in the past, the more likely it is to decide to exit Russia. He explains this by suggesting that firms with lower ESG scores wanted to use their decision to exit the Russian market to enhance their ESG image.

Also, intriguing are studies by researchers questioning whether better CSR performance mitigates market quality deterioration associated with war onset, or how resilient firms with high ESG ratings are to geopolitical catastrophes like war [4, 5, 6, 7].

Deng, Leippold, Wagner and Wang [6] used the Ukraine war as an example to examine how firms with high ESG ratings cope with stress. They concluded that it is not easy for investors to rely on such ratings for investment decisions in the face of calamities like war.

Clancey-Shang and Fu [5], focusing on US public companies, found that better CSR performance mitigates market quality deterioration associated with war onset for foreign firms registered in the US. Such effects are less significant for US domestic firms. They also found that foreign firms experience more severe market quality deterioration compared to their American counterparts. Their findings align with the resilience hypothesis regarding the link between CSR and financial performance, as well as the observation that better CSR performance is associated with improved transparency of information.

Kick and Rottmann [7], analyzing abnormal profitability of European stocks around February 24, 2022, argue that for investors seeking protection from unexpected events, relying on ESG indicators may not be advisable.

Chen, Chen, and Zhang [4], contend that while recent academic literature shows that stocks with high ESG ratings have more resilient returns during market downturns (such as during the 2008 financial crisis and the COVID-19 market crash), there is no significant difference in return sensitivity between resilient and ordinary funds during the Ukraine war. Their evidence suggests that some investors are unwilling to accept lower returns for resilience and behave differently in the face of geopolitical crises, such as war.

Thus, there is no consensus on (1) whether there is a correlation between ESG indicators and a company's decision to exit Russia, and (2) whether companies with high ESG ratings are more resilient to geopolitical catastrophes such as war.

We aim to contribute to the research on the reliability of ESG ratings in wartime conditions by studying the ESG indicators of companies related to Russia in the context of their decision to exit the aggressor country's market or to finance terrorism through tax payments. We believe that ESG rating providers, including Refinitiv, should react to evidence of companies' ethical misconduct through conducting business in undemocratic countries that do not respect fundamental human rights. Therefore, ESG rating providers should consider the facts of companies' activities in aggressor countries when forming these ratings. Additionally, we plan to expand existing research on ESG ratings in the context of geopolitical crises by studying disclosures of information regarding the Russian-Ukrainian war in company reports to demonstrate that more socially responsible firms are more transparent when it comes to corporate disclosure of information.

Statement of the task. The research aims to reveal the essence and role of ESG ratings and their formation methodology, as well as to explore the correlation between ESG ratings and corporate decisions amidst the Russian-Ukrainian war. To achieve this goal, the following tasks need to be addressed: (1) uncover the essence of ESG ratings and their role in the modern business environment; (2) examine the methodology of ESG ratings formation by specialized rating agencies; (3) investigate the correlation between ESG ratings and corporate decisions regarding the withdrawal of foreign companies from the Russian market after Russia's full-scale invasion of Ukraine on February 24, 2022.

The object of the study is ESG ratings of foreign companies that were conducting business in Russia as of February 24, 2022.

Presentation of the main material. In the modern world, increasing attention is being paid to issues of sustainable development and environmental responsibility in the business sphere. This trend not only generates demand for more sustainable and environmentally friendly practices but also enhances the importance of assessing the environmental, social, and governance (ESG) aspects of corporate activities.

Among the instruments used to assess corporate sustainability, ESG ratings occupy a prominent place, as they are a crucial tool for evaluating the sustainability and social responsibility of the corporate sector in today's economic environment. The acronym ESG (Environmental, Social, Governance) encompasses corporate activities related to environmental protection, social initiatives, and corporate governance, which are becoming increasingly critical for a wide range of stakeholders, including investors, consumers, governmental bodies, and other interested parties.

Despite the widespread use and significance of ESG ratings, their essence and methodologies remain subjects of research and discussion in both academic and practical settings. Rating agencies that develop ESG standards typically employ a comprehensive approach to assess the environmental, social, and governance indicators of companies. This process involves analysing both internal and external company data, as well as evaluating their alignment with ESG criteria. Ratings are typically assigned in the form of numerical scores or letter grades reflecting the level of a company’s adherence to ESG standards. Various methodologies and evaluation systems are employed, which can be tailored to specific sectors of company activities.

The scope of ESG ratings extends beyond companies to include stocks, securities, exchange-traded funds, and countries. Investors and consumers use these ratings to make decisions regarding investments and purchases, focusing on high ESG ratings that indicate more sustainable and socially responsible corporate practices.

Prominent rating agencies involved in developing ESG ratings include companies such as Refinitiv, Bloomberg, MSCI, Sustainalytics, CPD, S&P Global, and others. Each agency utilizes its own methodologies and criteria for assessing corporate sustainability and social responsibility. The advantages of rating agencies include their extensive research, resources, and access to data, enabling them to provide reliable information to investors. However, challenges include differences in methodologies, which can lead to varying assessments of the same companies, as well as the potential influence of clients on ratings or lack of transparency in criteria determination.

Overall, rating agencies can be categorized into three types based on the volume of data they use to assess ESG indicators: fundamental data providers focusing on publicly available raw data from reports and web content, comprehensive data providers combining publicly available and proprietary survey data and internal analyses, and specialized data providers offering deep analysis of contextualized data covering a wide range of ESG aspects. Table 1 presents information on the most well-known ESG data providers grouped by categories.

Table 1

Comparative characteristics of the most famous providers of ESG ratings, grouped by category

Category of data provider	Name of the rating agency	The year of the start of the determination of the rating	The number of companies to be evaluated	Features of the formation method
1	2	3	4	5
Providers of fundamental data	Refinitiv	2002	> 12000	Percentile rank metrics are easy to understand (available as both percentages and letter grades from D- to A+).
	Bloomberg	2009	> 9000	The range of ESG factor disclosure scores is from 1 to 100. The feature of ESG rating formation at Bloomberg is their focus on using publicly available raw data from reports and web content.

Continuation of the table

1	2	3	4	5
Providers of complex data	MSCI	2000	> 8500	Typically for MSCI, their ESG ratings are based on a system of internal analysis that takes into account a wide range of ESG indicators and management practices, and are provided in the form of letter ratings from CCC to AAA.
	Sustainalytics	2018	> 12000	What makes Sustainalytics' ESG ratings unique is their approach, which combines publicly available and proprietary survey data, as well as internal analysis, covering all aspects of ESG, to provide a comprehensive assessment of sustainability and social responsibility of companies.
Providers of specialized data	CPD	2003	> 8400	CPD is a specialized data provider that focuses on in-depth, contextualized analysis covering different aspects of ESG, providing a more detailed view of each.
	S&P Global	1999	> 4700	A feature of the formation of ESG ratings at S&P Global is their evaluation methodology, which is based on a broad analysis of indicators, including the ecological footprint, the number of emissions, social labor standards, corporate governance and others, and takes them into account on a scale from 0 to 100.

Source: compiled by the author based on the official websites of rating agencies.

Regarding the methodology of forming ESG ratings, Refinitiv gathers publicly available ESG data from companies and combines this information to allocate ten ESG category scores. The ten categories include Environmental Innovation, Resource Use, Emissions, Workforce, Human Rights, Community, Product Responsibility, Management, Shareholders, and Corporate Social Responsibility (CSR) strategy. Afterward, the ESG category scores are consolidated to create the Environmental (E), Social (S), and Governance (G) pillar scores, as shown in Figure 1.

Furthermore, Refinitiv offers an aggregated ESG score (ESGC) that considers any substantial ESG controversies affecting the companies under their analysis. Refinitiv's ratings cover a vast range of over 12,000 public and private companies globally, and they maintain a comprehensive time series dataset dating back to 2002. The percentile rank scores are straightforward to interpret and are presented as both percentages and letter grades, ranging from D- to A+. These scores are compared against The Refinitiv Business Classifications (TRBC – Industry Group) for all environmental and social categories, including the controversies score. Moreover, the governance categories are evaluated against the country of incorporation for each company [12]. Importantly, Refinitiv updates its ESG ratings weekly, with retrospective data available up to 5 years.

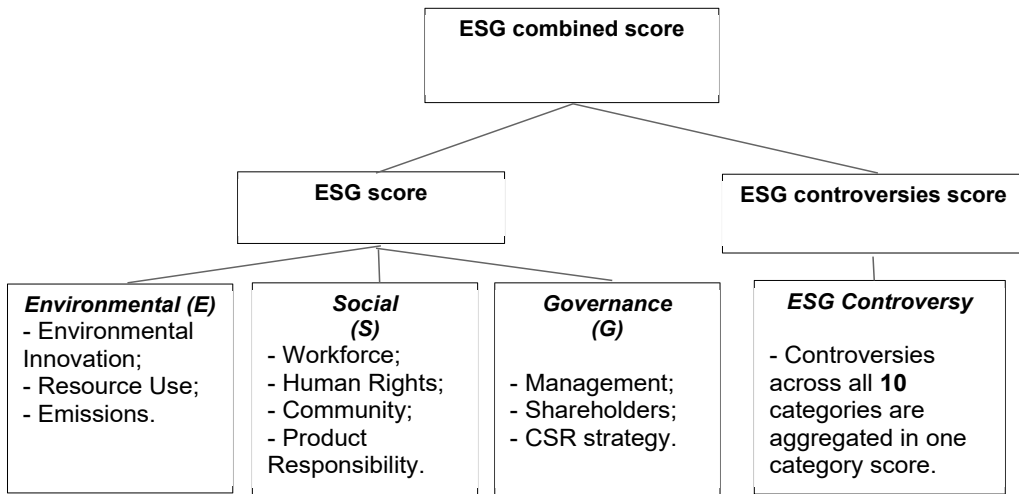


Fig. 1. Refinitiv's ESG score construction methodology [12]

In the context of our research, we are more interested in the Social pillar scores, namely Community categories, including controversies regarding it. The Community score measures the company's commitment to being a good citizen, protecting public health and respecting business ethics. In our opinion, the financing of terrorism through taxes paid in the country of the aggressor should be reflected in Refinitiv ESG community score. As well as Critical countries controversies should affect the aggregated ESG score whereas it is number of controversies published in the media linked to activities in critical, undemocratic countries that do not respect fundamental human rights principles.

Therefore, we have decided to investigate the relationship between ESG indicators of companies and their decision to exit or remain in Russia based on the list of major companies that exited or stayed in Russia (Yale list) compiled by Yale University researchers [15]. We hypothesize that socially responsible companies (with high ESG ratings) were among the first to decide to exit the Russian market following the full-scale invasion, unwilling to tarnish their reputation by conducting business in an aggressor country. Additionally, we will examine the impact of foreign companies' decisions to stay or leave Russia on their ESG ratings after the full-scale invasion of Ukraine on February 24, 2022. It would be logical to identify ESG controversies among those firms that chose to remain in Russia, as operating in an aggressor country implies financing terrorism, which should be reflected in their ESG controversy and, consequently, in the reduction of their combined ESG ratings.

We began our research on the correlation between ESG ratings and the decisions of foreign corporations to exit the Russian market more than six months after the start of Russia's full-scale invasion of Ukraine, using the Yale list and access to ESG ratings from the Refinitiv database. By this time, foreign companies that were operating in Russia before the invasion had already had sufficient time to express their position on staying or leaving the Russian market. Most companies issued their press releases on this matter at the end of February or beginning of March 2022.

At the outset of our research, we hypothesized that the factor of publicity plays a significant role in the decision to stay or exit the market of an aggressor country. That is, that public companies will be the first to leave the Russian market after a full-scale Russian invasion of Ukraine. To explore this, we categorized information from the Yale list based on companies' positions regarding continuing operations in Russia, and categorized them by their ownership structure (Table 2).

Table 2

Ratio of public and private companies in the Yale List as of September 1, 2022

Categories according to the Yale list depending on the position regarding the continuation of work in Russia	Number of companies by Yale List category	Structure by categories of the Yale list	Structure by form of ownership	
			Public	Private
			57,18%	42,82%
Digging In*	243	17,55%	14,90%	21,08%
Buying Time*	160	11,55%	12,25%	10,62%
Scaling Back*	171	12,35%	15,03%	8,77%
Suspension*	499	36,03%	37,37%	34,23%
Withdrawal*	312	22,53%	20,45%	25,30%
Всього	1385	100,00%	100,00%	100,00%

* Digging In – Companies that are just continuing business as usual in Russia. Buying Time – Companies postponing future planned investment/development/marketing while continuing substantive business. Scaling Back – Companies that are scaling back some significant business operations but continuing some others. Suspension – Companies temporarily curtailing most or nearly all operations while keeping return options open. Withdrawal – Companies totally halting Russian engagements or completely exiting Russia.

As seen from Table 2, 57% of all companies in the Yale list are public, and nearly 43% are private, making their numbers roughly equal. Among public companies, 15% chose to Dig In and continue operating in Russia, while 20% withdrew permanently (Withdrawal). Regarding private companies, 21% are categorized as Digging In and 25% as Withdrawal. Thus, public companies were less likely to remain operating in Russia, but also less likely to withdraw permanently compared to private companies. Therefore, the publicity factor was not decisive for companies in deciding whether to exit the market of the aggressor country.

Moving forward, we focused specifically on public companies because information on their ESG ratings is available in the Refinitiv database. We obtained information on the ESG ratings of these public companies from the Yale list, for those that were available as of September 1, 2022 (Table 3).

As observed from Table 3, on average, public companies that exited Russia had higher ESG scores compared to those that decided to stay (71 versus 62). However, considering that companies with the highest ESG ratings (almost 72) are those postponing future planned investment/development/marketing while continuing substantive business, we cannot definitively say that the most socially responsible firms immediately left the Russian market.

Table 3

Average ESG rating for public companies from the Yale List by category as of September 1, 2022

Categories according to the Yale list depending on the position regarding the continuation of work in Russia	Average ESG rating
Digging In	61,83
Buying Time	71,78
Scaling Back	68,75
Suspension	66,26
Withdrawal	70,86
For all public companies	67,55

Moreover, not all public companies have ESG ratings, which is related to varying requirements for mandatory non-financial reporting across different countries and regions. Only 66% of public companies in the Yale list had ESG scores in the Refinitiv database (Table 4). Furthermore, we did not observe that the presence of an ESG rating influenced a company's decision to exit Russia. In other words, public companies made decisions to leave Russia independently of whether they had an ESG rating or not.

Table 4

Public companies from the Yale list according to the presence (absence) of their ESG rating in the Refinitiv database as of September 1, 2022

Public companies with an ESG rating	Number	Structure, %	Public companies without an ESG rating	Number	Structure, %
In total	519	66%	In total	273	34%
including:			including:		
Digging In	77	15%	Digging In	41	15%
Buying Time	57	11%	Buying Time	40	15%
Scaling Back	80	15%	Scaling Back	39	14%
Suspension	197	38%	Suspension	99	36%
Withdrawal	108	21%	Withdrawal	54	20%
		100%			100%

Furthermore, we did not observe a correlation between the ESG Controversies Score and companies' decisions to exit Russia (Table 5).

Table 5

Average rating of ESG Controversies for public companies from the Yale list as of September 1, 2022

Categories according to the Yale list depending on the position regarding the continuation of work in Russia	Average ESG Controversies Score
Digging In	89,13
Buying Time	74,35
Scaling Back	75,81
Suspension	77,36
Withdrawal	78,53
For all public companies	78,78

The higher the ESG Controversies Score, the more socially responsible the firm is perceived to be. If there are no controversies, this score is 100. As seen from Table 5, firms that chose to continue operating in Russia had the highest ESG Controversies Score (on average 89). This surprised us and prompted us to investigate whether Refinitiv tracked media reports about the activities of foreign companies from the Yale list in Russia following the full-scale invasion, as ESG ratings are supposed to be updated on a weekly basis.

Refinitiv constructs the “Recent Controversy Critical Countries” metric – the number of articles published in the media regarding the continued operations of certain international companies in critical, undemocratic countries that do not respect fundamental human rights. We found only 21 companies from the Yale List in Refinitiv’s database that had similar controversies. Moreover, only 8 of them had an ESG rating. Therefore, we concluded that the continuation of operations in Russia by companies from the Yale list more than six months after the full-scale invasion practically did not affect their ESG Controversies Score, despite Refinitiv analysts’ ESG ratings being expected to update weekly. Accordingly, the ESG combined score, which is based on the ESG rating considering controversies, also did not reflect the companies’ activities in the aggressor country.

Thus, in the course of further research, we decided to focus solely on the ESG rating (not the ESG combined score), and also to concentrate on companies from the United States (US) for several reasons. Firstly, nearly 30% of the companies included in the Yale list are American (407 companies). Most of them are public (almost 70%), which allows tracking indicators in Refinitiv and other databases. US companies are represented in all industries, which allows conclusions to be drawn about the industry’s impact on decisions to leave Russia. Additionally, as seen from Table 6, the publicity factor in US companies was even more influential in the decision not to remain in Russia (only less than 5% of public companies compared to 12% of private companies remained in the Russian market).

Table 6

US companies from the Yale list by form of ownership and industries

Categories according to the Yale list depending on the position regarding the continuation of work in Russia	Structure, %	Structure by form of ownership, %		Number of companies by industry											
		Public	Private	Industrials	Health Care	Communication Services	Information Technology	Consumer Discretionary	Materials	Financials	Consumer Staples	NGO	Energy	Real Estate	
Digging In	6,63	4,67	12,15	2	5	1	1	13	2	2	1	0	0	0	
Buying Time	9,83	9,67	10,28	4	8	3	2	5	2	1	12	0	3	0	
Scaling Back	16,46	19,33	8,41	20	5	5	9	10	3	5	9	0	1	0	
Suspension	39,56	42,33	31,78	29	6	18	54	30	3	5	8	2	4	2	
Withdrawal	27,52	24,00	37,38	37	1	11	24	13	6	8	2	5	2	3	
In total	100,00	100,00	100,00	92	25	38	90	71	16	21	32	7	10	5	

Regarding US public companies, 94% of the 277 companies on the Yale list have an ESG rating. We began by analyzing the ESG indicators of US public companies over the last 5–10 years. We found that American companies that remained in Russia had, on average, lower ESG scores than those that announced their exit (Table 7).

Table 7

Average ESG rating for US public companies from the Yale List

Categories according to the Yale list depending on the position regarding the continuation of work in Russia	Average ESG rating	
	10 years (2012–2022)	5 years (2017–2022)
Digging In	43,14	51,28
Buying Time	60,61	65,31
Scaling Back	60,24	64,16
Suspension	53,81	58,10
Withdrawal	54,18	58,04
For all US public companies	55,34	59,68

However, similar to all companies on the Yale list, the highest average ESG ratings are for companies that are postponing future planned investments/development/marketing while continuing substantial business operations. Thus, we cannot definitively say that American firms with the highest ESG ratings immediately left Russia following its full-scale invasion

of Ukraine. Consequently, even in the case of American companies, the hypothesis regarding the impact of ESG ratings on the decision to exit the Russian market was not confirmed. Moreover, while we used the latest available ESG indicators for all companies, for American companies, we considered the 5 and 10-year averages.

At the same time, we continued our research and discovered differences in the ESG ratings of American companies depending on their industry and their decision to exit the Russian market (Table 8).

Table 8

Average ESG rating (2012–2022) for US public companies from the Yale List by industry

Categories according to the Yale list depending on the position regarding the continuation of work in Russia	Industrials	Health Care	Communication Services	Information Technology	Consumer Discretionary	Materials	Financials	Consumer Staples	Energy	Real Estate
Digging In	42,22	47,42	21,79	35,50	52,41	59,86	16,56	0,00	0,00	0,00
Buying Time	36,39	76,03	28,33	0,00	52,26	66,19	0,00	63,51	49,77	0,00
Scaling Back	55,48	51,09	42,89	53,68	61,75	73,17	68,58	77,83	78,97	0,00
Suspension	58,91	49,67	39,85	53,69	54,77	40,01	63,60	55,71	56,88	72,17
Withdrawal	57,48	47,77	31,27	49,19	53,65	74,02	57,22	43,77	77,07	72,23

As shown in Table 8, medical firms that completely exited Russia had, on average, higher ESG scores than those that remained. The highest ESG scores were observed in medical companies that only announced the cessation of new investments in Russia. This confirmed our previous assumptions, as most medical firms stated that they were not ready to completely withdraw from Russia for humanitarian reasons, as there are people there whom they are not willing to leave without medical care. Only in the materials and real estate sectors did companies that completely and irreversibly exited Russia have the highest ESG scores. In most industries (communication services, information technology, consumer discretionary, finance, consumer staples, and energy), the highest ESG scores were held by companies that curtailed some significant business operations but continued others. Only industrial enterprises had the highest ESG scores among companies that temporarily suspended most or nearly all operations while leaving options for return open.

Thus, we concluded that the industry indeed influences companies' decisions to exit the Russian market, meaning that in different economic sectors, socially responsible firms made different decisions regarding their future operations in Russia.

We decided to deepen our research to examine how US public companies from the Yale list disclosed information about the war in Ukraine in their financial reports and whether they disclosed it at all. We were interested in the question: "Did more socially responsible firms provide more comprehensive disclosure regarding the Russian invasion of Ukraine, including

their position on continuing operations in the Russian market? And if they did, what did they focus on and what risks did they consider the most significant?”

To investigate this, we analyzed 8-K reports of companies listed on US stock exchanges. The official name of the 8-K report is the Current Report. We obtained the 8-K reports from the U.S. Security and Exchange Commission’s (SEC) Electronic Data Gathering, Analysis, and Retrieval (EDGAR) system for the period from February 24, 2022, to September 1, 2022.

The 8-K reports pertain to financial statements submitted by American companies to the SEC in the event of changes related to the ownership of securities. These reports include information about changes in the company’s ownership structure, such as details of acquisitions, sales, or disposals of securities, reports on changes in management or control over the company, and events that may affect the company’s stock price or financial position.

Accordingly, companies conducting business in Ukraine and/or Russia at the time of the full-scale invasion considered it necessary to file 8-K reports and disclose information regarding their intentions to continue operations in Russia or exit the Russian market, as well as all the risks involved. Such information could impact their activities and investment attractiveness. This information was disclosed either directly in the report or in a press release attached to the report.

Table 9

Number, ratio, and average ESG rating of US public companies from the Yale list that disclosed (+) and did not disclose (-) information about the war in Ukraine in 8-K reports

Categories according to the Yale list depending on the position regarding the continuation of work in Russia	Number		Structure, %		Average ESG rating			
	-	+	% (-)	% (+)	10 years (2012-2022) (-)	10 years (2012-2022) (+)	5 years (2017-2022) (-)	5 years (2017-2022) (+)
<i>Digging In</i>	4	8	5%	4%	53,69	37,86	62,63	45,60
Buying Time	8	21	10%	11%	63,76	59,55	66,78	64,82
Scaling Back	11	42	14%	21%	52,73	62,16	55,45	66,39
Suspension	41	76	51%	39%	51,29	55,12	55,50	59,45
Withdrawal	16	50	20%	25%	40,44	57,91	44,92	61,59
For all US public companies	80	197	100%	100%	50,88	57,04	55,08	61,44

As seen in Table 9, the majority of companies (197 out of 277) disclosed information about the war in Ukraine in their 8-K reports or in press releases attached to them. Additionally, companies that disclosed information in their 8-K reports were less likely to remain in Russia (4% of those who disclosed information stayed in Russia compared to 5% of those who did not disclose information and also stayed). Furthermore, 25% of the companies that fully exited Russia disclosed information in their 8-K reports, compared to 20% of those who exited but did not disclose anything.

Regarding ESG ratings, on average over 10 years, companies that disclosed information in their 8-K reports had better scores (57,04 compared to 50,88). Additionally, those who

disclosed information and exited Russia (Withdrawal) (57,91) showed better results than those who disclosed information but stayed (Digging In) (37,86). At the same time, we did not observe a connection between the ESG rating among companies that did not disclose information in their 8-K reports and the decision they made regarding Russia. We assume that companies that did not disclose information in their 8-K reports considered it insignificant (possibly due to low operations volume in Russia).

We also decided to investigate the specific information about the war in Ukraine that American public companies from the Yale list included in their 8-K reports (Table 10).

Table 10

Average ESG rating for US public companies from the Yale List by type of disclosure about the Russian-Ukrainian war in 8-K reports

Type of disclosure in 8-K reports	Average ESG rating	
	10 years (2012–2022)	5 years (2017–2022)
In principle, information about the war in Ukraine has been disclosed	57,04	61,44
The intention to leave the Russian market has been disclosed	66,03	69,42
Disclosure of impact on Q1 2022 performance	58,42	62,94
Disclosure of impact on Q2 2022 performance	42,15	46,34
Refinement of annual forecasts for 2022	61,27	65,36
Reference to sanctions	52,86	58,23
Support of humanitarian relief efforts in Ukraine	50,07	54,63
Uncertainties related to the war in Ukraine	48,88	55,09
Cautionary statements	57,62	61,58

As seen in Table 10, American public companies that disclosed their exit from Russia in their 8-K reports had significantly higher ESG ratings over 10 years (66,03) than those that merely disclosed information about the war in Ukraine in their 8-K reports (57,04). This indicates that more socially responsible companies not only exited Russia but also properly disclosed their position on fully or partially leaving the Russian market in their 8-K reports.

Companies that disclosed the impact of the war in Ukraine on their Q1 2022 results (58,42) or updated their annual forecasts for 2022 (61,27) also demonstrated relatively higher ESG ratings. This confirms that more socially responsible firms are more transparent about disclosing information.

Interestingly, companies that disclosed the impact of the war in Ukraine on their Q2 2022 results (i.e., filed their 8-K reports slightly later) had significantly lower average ESG scores than those that did so in Q1 (42,15 vs. 58,42). This suggests that more socially responsible companies responded more quickly to the Russian aggression and promptly disclosed the impact of the war in Ukraine on their Q1 results and expected annual performance.

We were surprised by the lower-than-average ESG ratings for companies that support humanitarian efforts in Ukraine (50,07 vs. 57,04). On the other hand, these companies' reports did not contain any mention of their stance on their business in Russia, but only information about caring for employees in Ukraine, donations to the Red Cross, temporary housing

worldwide for Ukrainian refugees, or simply expressing sorrow over the war and the unfolding humanitarian crisis in Ukraine. Such a public statement of solidarity with the Ukrainian population, not accompanied by any corporate decision, is called “greenwashing.” Although some of these companies did exit the Russian market, we believe that these companies lacked the courage to acknowledge that Russia’s war against Ukraine is not just a conflict in Ukraine and that the aggressor country should be punished in all ways, including through the withdrawal of business by foreign companies from its market. Therefore, companies practicing “greenwashing” deserve a lower ESG rating.

Closer to the average (57,62) was the ESG rating of companies that cited the war in Ukraine as a risk factor for their operations, considering “cautionary statements,” but this was the most formal disclosure of the fact that the war in Ukraine could impact the company’s performance.

The ESG rating was quite low (48,88) for companies that merely stated uncertainties related to the war in Ukraine in their reports, such as concerns about the spread of the conflict in Ukraine across Europe; fears of rising fuel and energy costs, commodity prices, increased inflation; supply chain and labor issues, logistical chaos, or simply stating that their business in Russia is not significant. Given that these companies conducted (or conduct) business in Russia, they did not disclose their stance on withdrawing operations from the Russian market in their reports. It seems that such incomplete and non-transparent information disclosure corresponds to a low level of corporate social responsibility.

At the same time, the ESG rating of companies that cited sanctions as the reason for their exit from Russia was significantly lower than the average (52,86 vs. 57,04). Hence, it can be concluded that sanctions were a factor influencing the decision of American public companies to leave Russia for less socially responsible firms. Meanwhile, more responsible firms were guided by somewhat different reasons.

Thus, we were able to prove that more socially responsible firms were more transparent in disclosing information about the Russia-Ukraine war. Companies with higher ESG ratings responded more promptly to Russia’s full-scale invasion of Ukraine, updated forecasts for future operations, and properly disclosed their position on fully or partially exiting the Russian market in their 8-K reports.

Therefore, our research contributes to the accounting literature by combining ESG rating studies with the literature on corporate disclosure.

Conclusions. ESG ratings have become a key tool for assessing the sustainability and social responsibility of corporations in the modern world. Rating agencies that develop ESG ratings play an important role in today’s business environment by providing investors, consumers, and government bodies with means to evaluate the environmental, social, and governance activities of enterprises. One of the leading players in this field is Refinitiv, which has several advantages, including broad access to public information and high accuracy in data matching. Refinitiv uses a methodology for collecting and analysing publicly available ESG data, as well as internal research, to form 10 category ratings that are then combined to create indicators for Environmental (E), Social (S), and Governance (G) factors.

Initially, our research aimed to determine whether socially responsible international companies operating in Russia at the time of the full-scale invasion of Ukraine on February

24, 2022 – i.e., firms with high ESG ratings – exited the Russian market or stayed. Essentially, we wanted to see if ESG ratings function effectively in the face of such a disaster as war. A literature review revealed that various scholars had already questioned why some foreign companies exited Russia while others stayed. Some researchers also explored the relationship between ESG ratings and the decision to leave the Russian market. Given the divergent results among scholars, we decided to conduct our study, delving deeper into how companies disclosed such events in their reports.

We used a list of 1,385 major companies that either exited or stayed in Russia (the Yale list), compiled by Yale University researchers. We first ensured that the factor of publicity was not decisive for companies when deciding to exit the market of the aggressor country, as public companies were less likely to stay in Russia but also less likely to leave the Russian market permanently compared to private ones. We then focused on 792 public companies and found that, on average, public companies that exited Russia had higher ESG scores than those that chose to stay (71 compared to 62). However, considering that the highest ESG rating (almost 72) was held by companies postponing future planned investments/development/marketing while continuing significant business, we cannot definitively say that the most socially responsible firms left the Russian market immediately.

Only 66% of the public companies from the Yale list had ESG scores in the Refinitiv database, and we did not observe that the mere existence of an ESG rating influenced the company's decision to exit Russia. Public companies made decisions to exit Russia regardless of whether they had an ESG rating. Additionally, we did not find a link between the ESG Controversies Score and the decision to exit Russia.

Thus, in further research, we decided to focus solely on the ESG rating (not on the combined rating) and also concentrated on 407 US companies, most of which are public (almost 70%), allowing us to track indicators in Refinitiv and EDGAR. However, as with all companies on the Yale list, we found that the highest average ESG ratings were held by public American companies that postponed future planned investments/development/marketing while continuing significant business. Therefore, we again cannot say that American firms with the highest ESG ratings immediately left Russia after its full-scale invasion of Ukraine. At the same time, based on American public companies, we concluded that the industry does impact the decision of companies to exit the Russian market, i.e., socially responsible firms in different sectors of the economy made different decisions regarding their continued operations in Russia.

We deepened our research by studying information from the 8-K reports of 277 US public companies to see how they disclosed information about the Russia-Ukraine war. We found that companies that disclosed information in their 8-K reports (197 companies) were less likely to stay in Russia. Moreover, American public companies that disclosed their exit from Russia in their 8-K reports had significantly higher ESG ratings over 10 years (66,03) than those that merely disclosed information about the war in Ukraine in their 8-K reports (57,04). This indicates that more socially responsible companies not only left Russia but also properly disclosed their position on fully or partially exiting the Russian market in their 8-K reports.

Companies that disclosed the impact of the war in Ukraine on their Q1 2022 results (58,42) or updated their annual forecasts for 2022 (61,27) also demonstrated relatively higher

ESG ratings. This confirms that more socially responsible firms are more transparent about disclosing information.

Conversely, relatively lower ESG ratings compared to the average (57,04) were observed in American public companies that cited sanctions as the sole reason for their exit from Russia (52,86); and practiced “greenwashing,” where their reports did not mention their stance on their business in Russia but only information about caring for employees in Ukraine, donations to the Red Cross, or simply expressing sorrow over the war and the humanitarian crisis in Ukraine (50,07); or merely stated uncertainties related to the war in Ukraine in their reports (concerns about the spread of the conflict across Europe, fears of rising energy costs, increased inflation, supply chain and labor issues, etc.) (48,88).

Thus, we were able to prove that more socially responsible firms were more transparent in disclosing information about the Russia-Ukraine war. Companies with higher ESG ratings responded more promptly to Russia’s full-scale invasion of Ukraine, updated forecasts for future operations, and properly disclosed their position on fully or partially exiting the Russian market in their 8-K reports. Therefore, our research contributes to the accounting literature by combining ESG rating studies with the literature on corporate disclosure.

References

1. Ahmed, D., Demers, E., Hendrikse, J., Joos, P., & Lev, B. (2023). Are ESG Ratings Informative About Companies’ Socially Responsible Behaviors Abroad? Evidence from the Russian Invasion of Ukraine. *Accountability in a Sustainable World. Quarterly, Forthcoming*. Retrieved from <http://doi.org/10.2139/ssrn.4151996>.
2. Balyuk, T., & Fedyk, A. (2023). Divesting Under Pressure: U.S. Firms’ Exit in Response to Russia’s War Against Ukraine. *Journal of Comparative Economics. Forthcoming*. Retrieved from <http://doi.org/10.2139/ssrn.4097225>.
3. Basnet, A., Blomkvist, M., & Galariotis, E. (2022). The role of ESG in the decision to stay or leave the market of an invading country: The case of Russia. *Economics Letters*, 216. doi.org/10.1016/j.econlet.2022.110636.
4. Chen, L., Chen, Y., & Zhang, Ch. (2022). Sustainable Investing During the War in Ukraine. Retrieved from <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.4183829>.
5. Clancey-Shang, D., & Fu, Ch. (2024). CSR Disclosure, Political Risk and Market Quality: Evidence from the Russia-Ukraine Conflict. *Global Finance Journal*, 60. doi.org/10.1016/j.gfj.2024.100938.
6. Deng, M., Leippold M., Wagner, A. F., & Wang, Q. (2022). Stock prices and the Russia-Ukraine war: Sanctions, Energy and ESG. *CEPR Discussion Paper; DP17207*. Retrieved from: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=4121382.
7. Kick, A., & Rottmann, H. (2022). Sustainable Stocks and the Russian War on Ukraine – an Event Study in Europe. *CESifo Working Paper No. 9798*. Retrieved from: <https://ssrn.com/abstract=4137955>.
8. Kiesel, F., & Kolaric, S., Should I stay or should I go? Stock market reactions to companies’ decisions in the wake of the Russia-Ukraine conflict (2023). *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money, Forthcoming*. Retrieved from: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.4088159>.
9. Lu, F., Huang, L., & Li, S. (2022). Sanctions and Social Capital: Evidence from the Russian Invasion of Ukraine. Retrieved from: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.4108129>.

10. Pajuste, Anete and Toniolo, Anna (2022). Corporate Response to the War in Ukraine: Stakeholder Governance or Stakeholder Pressure? *European Corporate Governance Institute – Finance Working Paper No. 839/2022*. Retrieved from: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.4183604>.
11. Parella, K. (2022). Corporate Foreign Policy in War. *Boston College Law Review*, 63. doi.org/10.2139/ssrn.4223298.
12. Refinitiv (2024). Environmental, social and governance scores from Refinitiv. Retrieved from: https://www.lseg.com/content/dam/data-analytics/en_us/documents/methodology/lseg-esg-scores-methodology.pdf.
13. Sonnenfeld, J., Tian, S., Zaslavsky, S., Bhansali, Y., & Vakil, R. (2022). It Pays For Companies To Leave Russia. Retrieved from: <https://ssrn.com/abstract=4112885>.
14. Tosun, O. K., & Eshraghi, A. (2022). Corporate decisions in times of war: Evidence from the Russia-Ukraine conflict. *Finance Research Letters*, 48. doi.org/10.1016/j.frl.2022.102920
15. Yale SOM (2024). Over 1,000 Companies Have Curtailed Operations in Russia – But Some Remain. Retrieved from: <https://som.yale.edu/story/0/over-000-companies-have-curtailed-operations-russia-some-remain>.
16. Yan, K. (2022). What’s in It for Me? Responses of the U.S. Firms to the 2022 Ukraine-Russia War. Retrieved from: <https://ssrn.com/abstract=4274268>.

ВЗАЄМОЗВ’ЯЗОК ESG-РЕЙТИНГІВ І КОРПОРАТИВНИХ РІШЕНЬ ПІД ЧАС РОСІЙСЬКО-УКРАЇНСЬКОЇ ВІЙНИ

Віра Шевчук, Ольга Лучка

Львівський національний університет імені Івана Франка,
79008, м. Львів, просп. Свободи, 18,
e-mail: vira.shevchuk@lnu.edu.ua; ORCID: 0000-0002-0925-6489
e-mail: olha.luchka@lnu.edu.ua

Анотація. ESG-рейтинги дозволяють оцінити екологічну, соціальну та управлінську діяльність підприємств. У сучасному бізнес-середовищі роль ESG-рейтингів полягає в їхньому потенціалі стимулювати компанії до впровадження більш збалансованих і соціально відповідальних практик. Метою цього дослідження є з’ясування сутності та ролі ESG-рейтингів, їхньої методології, а також дослідження зв’язку між ESG-рейтингами та корпоративними рішеннями в умовах російсько-української війни. Для досягнення цієї мети було вирішено такі завдання: визначено сутність ESG-рейтингів та їхню роль у сучасному бізнес-середовищі; досліджено методологію формування ESG-рейтингів спеціалізованими рейтинговими агентствами; вивчено взаємозв’язок між ESG-рейтингами та корпоративними рішеннями щодо виходу іноземних компаній з російського ринку після повномасштабного вторгнення Росії в Україну 24 лютого 2022 року. Об’єктом дослідження є ESG-рейтинги іноземних компаній, що вели бізнес у Росії станом на 24 лютого 2022 року. Для дослідження було використано дані з бази Refinitiv, зібрані під час стажування у Вюрцбурзькому університеті (Німеччина) у 2022–2023 навчальному році. Також застосовано список Єльського університету, що охоплює приблизно 1500 компаній, які вели бізнес у Росії станом на 24 лютого 2022 року. Дані з 8-К звітів було зібрано з системи EDGAR Комісії з цінних паперів і бірж США (SEC) за період з 24 лютого по 1 вересня 2022 року. Крім того, у дослідженні застосовувалися загальнонаукові та спеціальні методи: спостереження, аналіз, синтез, узагальнення, систематизація та порівняння. Наукова новизна результатів полягає у доведенні того, що більш соціально відповідальні компанії демонструють вищу прозорість у розкритті інформації щодо російсько-української війни. Компанії з вищими ESG-

рейтингами швидше відреагували на повномасштабне вторгнення Росії в Україну, оновили прогнози своєї майбутньої діяльності та чітко визначили свою позицію щодо повного чи часткового виходу з російського ринку у звітах 8-K.

Ключові слова: ESG-рейтинги, КСВ, список Єльського університету, Refinitiv, російсько-українська війна, звіти 8-K.

Стаття надійшла до редакції 15.03.2024

Прийнята до друку 25.04.2024

УДК 366.636.2.341.217(4)
JEL M37, Z1, O52

ADAPTATION OF ADVERTISING STRATEGIES TO CULTURAL PECULIARITIES: EXPERIENCE OF THE EUROPEAN UNION COUNTRIES

Lyudmyla Voytovych

*Ivan Franko National University of Lviv,
18 Svobody Ave., Lviv, Ukraine, 79008,*

e-mail: lyudmyla.voytovych@lnu.edu.ua; ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4514-7770>

Abstract. *The article examines the adaptation of advertising strategies to the cultural characteristics of the European Union. Given the diverse cultural traditions and social norms, enterprises face challenges in developing effective advertising campaigns. The main elements of cultural adaptation, including language, symbolism, and consumer habits, are analyzed. Successful case studies from Germany, Italy and France are examined to illustrate how brands consider local contexts to achieve positive perceptions. The article also focuses on social responsibility and environmental aspects in advertising. The conclusions emphasise the importance of cultural sensitivity in advertising as a key factor for successful market entry in different EU countries.*

Keywords: *advertising, marketing, advertising strategy, e-commerce, cultural sensitivity, European Union.*

Problem formulation. The growth of globalization and integration processes has contributed to an increase in international trade and the level of openness of countries. These factors created the preconditions for the formation of an economic and political union in Europe – the European Union (EU). Today, the EU is one of the key players in international trade and a global leader in gross domestic product and foreign direct investment. For foreign companies planning to enter the European market, it is essential to take into account:

- Values and cultural characteristics, which can differ significantly between EU member states. For example, products that are popular in the France may not resonate in other countries;
- Language barriers, as accurate communication is essential for building loyal relationships with the target audience;
- Legislative differences in each of the countries studied, for example, in banning certain types of advertising or marketing methods.

Analysis of recent research and publications. Adapting advertising strategies to cultural specifics has become an important topic for research in the context of globalization and the internationalization of business. Recent publications by Ukrainian and foreign

scholars emphasize the need to take into account socio-cultural factors when developing advertising campaigns. A. Lyalyuk argues that the consumer, under the influence of the cultural environment and as a result of the influence of information flows of advertising, behaves by the requirements of such an environment [1, p. 67]. In turn, Terendii A. B. and Lykholat S. M. analyze the trends in consumer behavior of households in the food market of our country and the impact of the brand in the period before the pandemic, during the pandemic and under martial law [2, p. 63; 3]. Studies conducted in different countries of the European Union show that the effectiveness of advertising increases significantly when campaigns take into account local cultural contexts. For example, the works of F. Kotler and K. Keller emphasize that the adaptation of messages to cultural traditions and values can provide a competitive advantage in the market. Zhurilo V. V. pays more attention to branding and the impact of such aspects as identity, the concept of advertising messages, symbols, and emotions on consumer choice [4]. Mykolaenko M. Y. studied the impact of translation of advertising texts on intercultural communication [5, p. 179]. Martinez's research focuses on the use of social media and online platforms to reach the target audience, taking into account cultural characteristics. V. I. Rozhko analyzed modern tools of an advertising campaign in foreign markets [6, p. 192]. Thus, current research confirms that the adaptation of advertising strategies to cultural characteristics is a key factor for success in the competitive environment of the European Union. This requires a deep understanding of local traditions, values, and consumer habits.

Research objectives. The purpose of this article is to study and analyze the process of developing advertising strategies and their adaptation to the cultural characteristics of the European Union countries, as well as to identify the main factors influencing the success of advertising campaigns in different cultural contexts. To achieve this goal, the following tasks must be completed:

- Analyze the cultural factors that influence consumer behavior in EU countries using the Hofstede indices;
- Study existing advertising strategies in EU countries and their alignment with local cultural values;
- Examine specific examples of adapting advertising campaigns to cultural traditions, particularly in countries such as France, Germany and Italy;
- Analyze the role of digital technologies and social media in adapting advertising strategies to cultural specifics;
- Provide recommendations for companies on how to effectively adapt their advertising strategies to the cultural specifics in European markets.

Research methods. The methodological part of the research includes an analysis of advertising campaigns adapted for the markets of different EU countries, as well as case studies of individual brands that have either successfully or unsuccessfully adapted their advertising to local cultural contexts. In addition, observation and comparative methods were used to analyze the results of interviews with marketing experts working in European markets.

Presenting main research material. Cultural and behavioral aspects must be considered for each country, and legislative norms must be studied within the context of European marketing standards. The main legal acts governing marketing regulation in the EU include

the General Data Protection Regulation (GDPR) and the EU Directive on certain aspects of information society services and electronic commerce in the internal market (E-Commerce Directive) [7]. Three key types of marketing are regulated by law [8]:

- Telemarketing, which uses public telecommunications services to make calls for direct marketing purposes;
- E-mail marketing, which uses e-mail to send unsolicited materials to individuals or legal entities;
- Facsimile marketing, which uses fax communication to send unsolicited information about products and services.

The legal regulation of advertising in the EU is similar to that in the USA but with certain differences. For example, different countries may have varying laws on deceptive advertising. According to the EU Directive, misleading advertising may affect the economic behavior of market participants and distort competition [9]. Member states may set stricter standards of protection against such advertising. Comparative advertising, as defined by the EU Directive, directly or indirectly identifies a competitor or its goods or services. As in the United States, this type of advertising can raise consumer awareness and stimulate innovation. However, some countries, such as Belgium and Germany, have a negative attitude towards it due to possible derogatory or defamatory effects. Comparative advertising is permitted in Ireland, France, Germany, Portugal, and Spain.

The marketing of consumer goods is regulated by the EU Regulation on Nutrition and Health (Regulation of the European Parliament and the Council on Nutrition and Health). Advertising must comply with European standards and include statements of compliance or non-compliance. The EU Directive also prohibits tobacco advertising in print, on the radio, and online. Most countries ban tobacco advertising in cinemas and on billboards. To analyze advertising strategies in the EU, it is useful to focus on the key markets of Germany, France, and Italy, which lead in economic performance.

Understanding the cultural peculiarities of Germany is important for building loyalty among the target audience. However, an effective marketing strategy should also take into account regional specifics. Recent legislative changes have led to a significant increase in the number of immigrants, so marketers need to take into account the cultural and linguistic diversity of new audiences. Multiculturalism is one of the key characteristics of modern Germany. Its citizens prefer high-tech products and mobile marketing. In 2023, 92% of the population in Germany were the most active Internet users among EU countries [10]. For German consumers, product quality is more important than price. The development of digital marketing in Germany is driven by the popularity of technological products such as smartphones and computers, leading to increased Internet traffic. Today, digital marketing is the most effective marketing tool, with platforms like Facebook, Instagram, and WhatsApp being the primary platforms for promoting goods and services. Nevertheless, traditional channels (television, radio, print media) remain relevant, especially among the older generation. In Germany, digital advertising spending is on the rise and is expected to surpass 12.7% of total ad spend in 2024, largely due to the increased use of programmatic advertising, which automates the purchase of ad space [11].

Germany is attractive to foreign companies due to its high purchasing power and stable economic, political, and legal framework. To communicate effectively with the German audience, partners, and competitors, it is necessary to adapt marketing strategies to national cultural characteristics. For this purpose, we will use the analysis of cultural and behavioral characteristics based on the Hofstede indices (Figure 1).

Germany's cultural analysis dimensions, based on the Hofstede indices, help to understand the national culture through six key dimensions. As of 2023, Germany has a low Power Distance Index (PDI) of 35, which reflects the value placed on equality and democratic relations between people of different statuses in society. Hierarchies do exist, but they are perceived as functional and based on merit rather than rigid power structures.

The Individualism Index (IDV) of 67 indicates a strongly individualistic culture, with Germans tending to focus on personal achievement and independence, often prioritizing their own interests over collective ones. German society is characterized by deductive reasoning, which favors careful planning, especially in business. Germany also scores high on the Masculinity Index (MAS), emphasizing competitiveness, achievement, and material success, with a strong desire for results and high-performance standards.

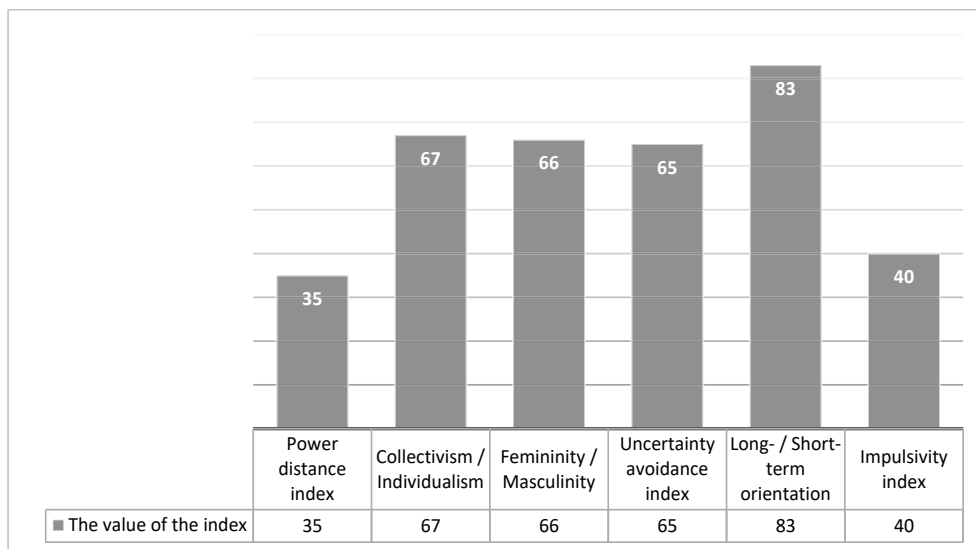


Figure 1. Analysis of German Cultural Characteristics According to Hofstede Indices (2023)

Source: Created by the author based on [12]

German society strives for predictability, stability, and avoidance of uncertainty (Uncertainty Avoidance Index, UAI), which is reflected in the need for rules and regulations to manage uncertain situations. A high Long-Term Orientation (LTO) score of 83 indicates a focus on strategic thinking and future planning. In German culture, long-term goals and investments are prioritized over short-term gains.

Regarding impulsivity (Indulgence vs. Restraint, IVR), Germany scores low (40), demonstrating a tendency towards skeptical, pessimistic, and limited focus on leisure activities due to the influence of social norms. These scores provide valuable insight into how German culture views power, uncertainty, individualism, achievement, and planning.

Despite its high level of development and technological appeal, Germany is characterized by conservative attitudes and skepticism towards innovation, which can slow the development of digital marketing. The consumer goods industry is still dominated by traditional promotion methods, such as print media, television, radio, and outdoor advertising. However, the COVID-19 pandemic led to a rapid increase in the use of digital technologies, positively impacting online sales and prompting changes in marketing strategies.

France is one of the world's leading economies, competing with countries such as the US, Japan, Germany, Italy, and the UK. French society is also considered one of the oldest in the world, with the average population age being 42 in 2023 [13]. The French have a high level of consumption, satisfying both basic and additional needs. Consumption is seen as a way to enjoy life, with travel, restaurants, sports, culture, and entertainment playing an important role. They tend to trust private entrepreneurs and small shops more than large corporations. Although foreign goods hold a significant market share, 79% of French consumers prefer domestic products, supporting the local economy. However, this preference varies by product category: local producers are favored in the food and clothing industries, while household appliances and furniture are often purchased abroad [14].

Recently, environmental awareness has grown in France, with most consumers preferring environmentally responsible products. The demand for organic, natural products free from preservatives and parabens is increasing, as seen in the popularity of labeled organic products [15].

France has unique requirements for the use of language in advertising: all advertising materials must be in French, and English phrases must be translated. The most effective advertising channel is television, which reaches 94% of the population. **France** spends about 3 billion euros annually on social media, while TV advertising retains a significant share of marketers' budgets. Radio is the second most popular advertising channel, accounting for 26% of purchases, particularly among local businesses. Print media is less effective but still contributes to sales. Online sales and social media marketing are gaining popularity in France, especially due to the influence of influencers. Approximately 75% of influencers' followers are willing to purchase a product based on their recommendation [16]. Total advertising spending last year in France reached more than 17 billion euros, of which digital advertising accounted for a significant share. In 2023, social media spending amounted to almost €3 billion, and digital channels, including social media, continue to grow. Television advertising remains popular and exceeds pre-pandemic levels, although the main focus is gradually shifting to online, including social media [17]

Let's analyze the cultural characteristics of France using the Hofstede indices (Figure 2).

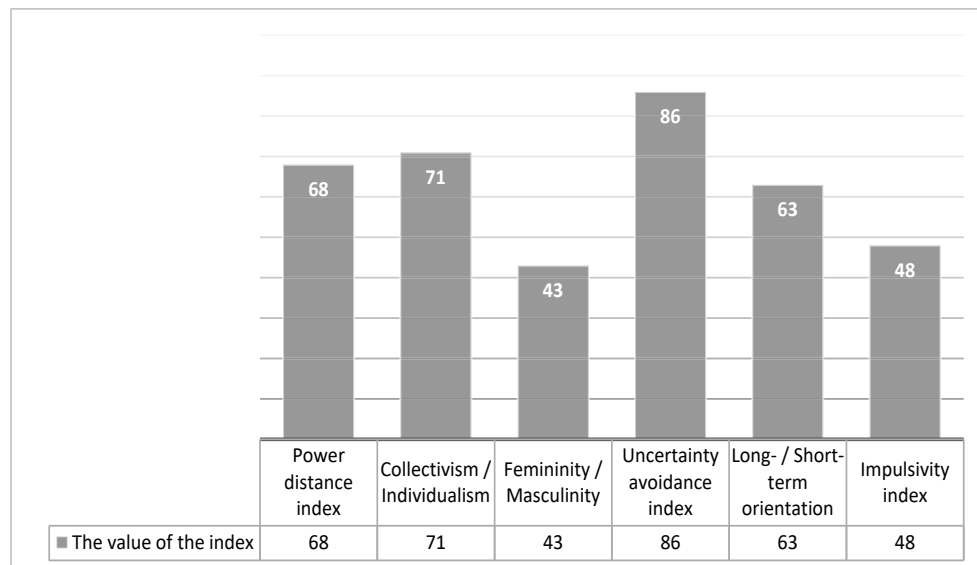


Figure 2. Analysis of France Cultural Characteristics According to Hofstede Indices (2023)

Source: Created by the author based on [18]

The 2023 Hofstede Indices study highlights the main cultural characteristics of France through quantitative indicators, defining behavioral and social trends in French society.

These indicators help explain how French culture affects business, social relations, and communication, as well as how these factors influence decision-making in various areas of life. France scores high on the Power Distance Index (68), reflecting the centralization of power in both government and companies. This is evident in the fact that all major roads lead to Paris. In French business and public life, there is a clear vertical structure where power and control are concentrated in the hands of top management. However, this is not seen as negative, as hierarchy is considered natural and necessary for effective work.

The organizational structure of French companies is dominated by hierarchy. Although France, like Germany, is an individualistic country (71), the combination of high power distance and individualism is unique and seemingly contradictory. For example, in French companies, employees respect their managers but often prefer to act independently, demonstrating their individualistic nature, autonomy, and independence. Relationships in society are based on personal interests than on collective obligations. In terms of masculinity, France has a moderate score (43), indicating a «feminine» culture that emphasizes quality of life, as seen in the 35-hour workweek and five-week vacation policy. Interestingly, the upper social strata tend to adopt a more «feminine» approach, while the middle class, such as managers, exhibit more «masculine» traits. Instead of aggressive competition, balance and social harmony are more valued in France. French society is characterized by a high Uncertainty Avoidance score (86), which underscores the importance of structure and planning. Laws, rules and

regulations are integral to effective governance and organization. However, tensions often arise between superiors and subordinates, as those in leadership sometimes fail to follow the rules while enforcing them strictly on lower-lever employees. This preference for stability and predictability explains the significant role of state regulation and formality in various aspects of life.

French culture is also marked by a long-term orientation (63 points), indicating a pragmatic outlook toward the future. Despite their commitment to entertainment and leisure, France is somewhat reserved in terms of impulsivity (48 points), as reflected in their happiness index (6.69) [19]. The French value traditions but are also able to adapt to change while maintaining a strategic view of the future.

Due to its cultural values and behavioral characteristics, France can be challenging country for doing business. Foreign companies entering the French consumer goods market should carefully consider the specifics of product promotion. The main advertising channels are television and radio, which is explained by the aging population. Digital marketing will be most effective among younger audiences. Nationalistic sentiments, skepticism towards foreigners, and a degree of hypocrisy in behavior should also be taken into account. While the French value entertainment, culture, and leisure, they tend to limit impulsive actions in favor of social discipline.

Italy, one of the most developed countries in the EU, has made significant economic progress since the Second World War. However, there remains a significant income gap between the richest and poorest segments of the population. Consumer habits in Italy have changed significantly after the pandemic and financial crisis. Italians have become more demanding regarding product quality, although foreign products, such as footwear and clothing, are still in demand.

The behavioral pattern of Italian consumers have undergone significant changes since 2019. Previously, Italy's consumer habits closely resembled those of France, where, in addition to meeting basic needs, Italians actively spent their income on entertainment and leisure. However, after the financial crisis and the COVID-19 pandemic, their spending patterns changed significantly. In the first half of 2022, amid rising inflation, Italian consumers began to prioritize higher-quality goods, focusing more on quality and service rather than on the appearance or advertising of products. Whenever possible, Italians prefer goods produced in their own country, although foreign products, especially footwear and clothing, remain popular. Most purchases are made in large retail chains and well-known companies [20].

Italian consumers are increasingly turning to online shopping, e-commerce, and mobile commerce. According to the Italian e-commerce consortium Netcomm, in the first quarter of 2022, 33.3 million Italians purchased at least one product or service online, making an average of 1.3 purchases per month. The number of online purchases is constantly growing, with more than 100 million transactions recorded every quarter in 2020 [21]. Most consumers use an omnichannel approach, meaning they shop both online and in physical stores. About a third of the population uses the Internet only to search for information about products that they later purchase in brick-and-mortar stores, and more than half of Italian Internet users make at least one online purchase per month [22].

Italians have traditionally been loyal to brands, but this trend has shifted in recent years, with consumers increasingly inclined to experiment with new products. Information obtained from the Internet and social media, including feedback from other users, plays a key role in making purchasing decisions. In line with current trends, much like in France, Italians are increasingly favoring socially responsible and environmentally friendly brands. The issue of sustainability is especially important when choosing food and beverages, as such products are perceived to be of higher quality and more innovative.

The COVID-19 pandemic prompted Italian companies to cut back on advertising spending, but digital marketing has since flourished. **Italy invests about 50% of its advertising budget in digital platforms, among which Instagram and Facebook are particularly popular [23]. Television remains the leader among advertising channels, although its use is expensive.** Print media (newspapers, magazines) are not as popular as in France, but due to the aging population, they can still be effective for older audiences. The Italian print press market is divided into four main segments: national and regional paid-for dailies, free newspapers in major cities, and magazines. In recent years, the press market has been hit hard by a decline in advertising revenues. In Italy and Germany, there is a strong emphasis on influencer marketing, particularly on platforms like Instagram and TikTok, especially within the fashion and cosmetics industries. For instance, spending on influencers in Italy is projected to reach €272 million in 2024, highlighting the growing popularity of this channel in the country [24].

The main channels for the promoting consumer goods in Italy are outdoor advertising (billboards), television, the Internet, and direct mail. The latter is particularly popular among supermarkets, hardware stores, and other retailers.

To better understand the cultural and behavioral characteristics of Italy, we will use the country's analysis of the Hofstede's indices (Figure 3).

Italy tends to favor equality and decentralization in decision-making, which is reflected in its score of 50 on the power distance index. Although decisions are often made at higher levels, Italians prefer a more decentralized approach to power, emphasizing equality as an important value. Relationships between managers and employees in companies are based on mutual respect, but decisions are still made top-down. The country's individualism (76 points) manifests in a strong focus on self-realization and personal achievement. Italians find happiness through the pursuit of their own goals and aspirations. However, in the south of the country, individualism is less pronounced, and family plays a key role in people's lives. Personal achievements are viewed as the path to success and happiness, but the family remains an important aspect of Italian society. On the masculinity index, Italy scores similarly to Germany, with a high score of 70. Children are taught from an early age that success is achieved through competition, and the possession of status symbols such as expensive cars, large houses, yachts, and travel is crucial in shaping the individual. Competition is often seen as the main path to success.

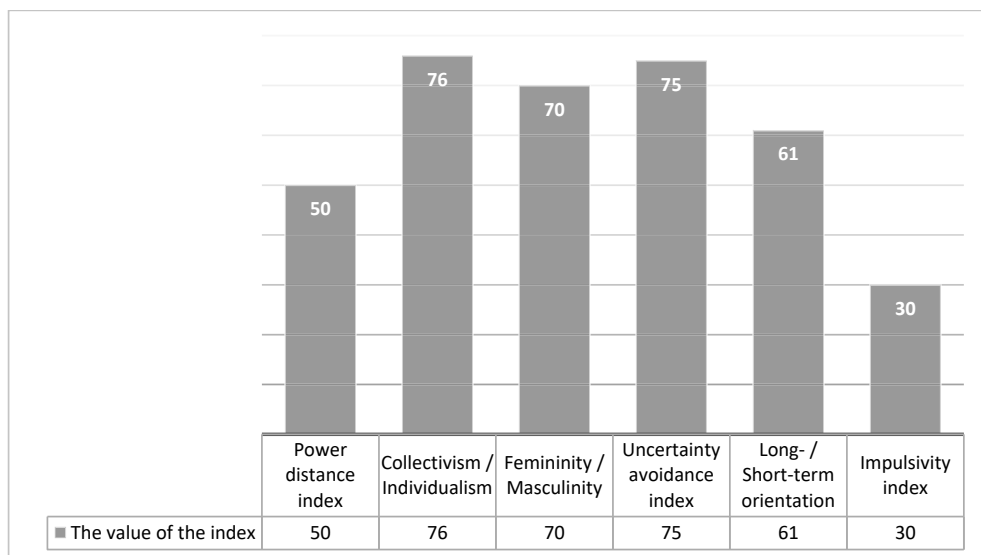


Figure 3. Analysis of Italy Cultural Characteristics According to Hofstede Indices (2023)

Source: Created by the author based on [25].

Italy tends to favor equality and decentralization in decision-making, which is reflected in its score of 50 on the power distance index. Although decisions are often made at higher levels, Italians prefer a more decentralized approach to power, emphasizing equality as an important value. Relationships between managers and employees in companies are based on mutual respect, but decisions are still made top-down. The country's individualism (76 points) manifests in a strong focus on self-realization and personal achievement. Italians find happiness through the pursuit of their own goals and aspirations. However, in the south of the country, individualism is less pronounced, and family plays a key role in people's lives. Personal achievements are viewed as the path to success and happiness, but the family remains an important aspect of Italian society. On the masculinity index, Italy scores similarly to Germany, with a high score of 70. Children are taught from an early age that success is achieved through competition, and the possession of status symbols such as expensive cars, large houses, yachts, and travel is crucial in shaping the individual. Competition is often seen as the main path to success.

The high level of uncertainty avoidance (75) indicates a need for structure and planning to ensure the stable functioning of society. The combination of high levels of masculinity and uncertainty avoidance creates complex social dynamics, often accompanied by emotional expressiveness, which Italians display both verbally and physically. Italians seek structure, clear instructions, and detailed plans to cope with uncertainty and minimize risk. This is also reflected in the business culture, where bureaucratic procedures and legal requirements play a significant role. Like Germany and France, Italy is focused on long-term planning (61 points), which is evident in the tendency to save and invest. Italians prefer gradual changes and

balanced decisions that ensure long-term stability. Italy also ranks to the restrained country on the indulgence index (30 points), where needs are regulated by social and cultural norms [25].

Launching an advertising campaign in Italy can be challenging due to these cultural features, but success is achievable if the product is localized to align with Italian style and high-quality standards typical of local producers. Italy is an aging nation, and by 2030, the average age of its population will be 51. This demographic has a high level of income, so marketing strategies, particularly in the consumer goods market, should target middle-aged and older audiences. Regarding language, all advertising materials should be translated into Italian, as the level of English proficiency among Italians remains low. When promoting food products, it is important to consider the national pride in globally recognized symbols of Italy, such as coffee, which is predominantly purchased domestically, creating challenges for foreign brands.

Italy is a country with deep cultural traditions and a specific social structure, where hierarchy, individualism, and competition play important roles in shaping social norms. At the same time, Italians seek stability, clarity, and a long-term perspective – factors that should be considered when conducting business and marketing campaigns in the country.

An analysis of advertising strategies in the EU shows a significant variation due to the cultural, economic, and legislative peculiarities of each country. However, there are general trends that across European market. One key features of advertising campaigns in the EU is the need to localize content based on local cultural and linguistic specifics. National identity and cultural traditions remain strong cross the EU, even within the common economic space. Localization involves not only translation but also adapting messages to local realities. For example:

- France – Nationalistic sentiment and pride in French culture lead brands to emphasize the «Frenchness» of their products.
- Germany – Emphasis on reliability, quality, and technology. German consumers value facts and accuracy in advertising messages.
- Italy – It is important to consider the high level of individualism, emotionality, and preference for brands that emphasize status.

All EU countries follow common rules governing the advertising market. EU directives on advertising cover issues of transparency, consumer protection, ethics, and the prohibition of false information. Key regulatory acts include:

- Audiovisual Media Services Directive (AVMSD), which regulates television and online advertising;
- Data Protection (GDPR), which imposes restrictions on the use of consumers' data for marketing purposes;
- Prohibition of aggressive advertising, where advertisement that manipulate or pressure consumers into buying are really illegal in the EU.

Different channels prevail for advertising campaigns in various EU countries, although there is a general trend towards increased use of digital media. Main channels include:

- Television – In many countries, including France, Germany, and Italy, television advertising remains one of the leading ways to promote goods, especially in the mass consumption sector;

- Digital marketing – The role of online advertising and mobile commerce is growing. In recent years, demand for advertising campaigns on social media, such as Facebook, Instagram, and TikTok, has surged. For instance, in the Scandinavian countries and the Netherlands, consumers actively use social media to search for product information and make online purchases;
- Outdoor advertising – This remains popular in countries such as Italy and Germany, particularly in large cities. Billboards, shop windows and other outdoor media are effective for promoting products to local residents.

European consumers are increasingly favoring socially responsible brands. For example:

- In Germany and Sweden, the popularity of eco-friendly products and services is very high. Advertising strategies emphasizing a product's or company's environmental friendliness tend to receive a positive response from the audience;
- In France, companies are required by law to display environmental labels and comply with environmental standards in their advertising activities.

Let's analyze the development of digital marketing in Eastern and Western Europe. The digital advertising market in Poland continues to grow steadily, reaching approximately \$1.98 billion in 2023. Social media platforms, particularly TikTok and Instagram, along with video advertising, remain the most popular channels. Mobile advertising accounts for about 33% of ad spending, reflecting the growing popularity of mobile platforms among Polish users [26]. Similar trends are seen in the Czech Republic, where investments in digital advertising reached approximately \$1.5 billion in 2022, with a strong focus on video and mobile advertising to attract younger audiences [27]. In Hungary, digital ad spending is also rising, though volumes remain much lower than in Poland and the Czech Republic. Hungarian companies prioritize social media and programmatic advertising, with mobile advertising expanding as access to smartphones and mobile internet grows across the country [28].

In contrast, digital marketing in Italy is less dynamic than in other European countries, though its growth rate is stable. In 2023, digital advertising spending reached approximately \$4.2 billion, with Italian companies actively utilizing influencer and micro-influencer marketing [29].

Germany stands as one of the largest digital advertising markets in Europe, with over \$14.5 billion in spending in 2023. Popular formats include search advertising, video marketing, and desktop advertising. While mobile advertising is becoming more popular, it still represents a smaller share (about 33% of total digital advertising spending) compared to other European markets [30].

In France, the digital marketing market reached around \$8.2 billion in 2023. Spending on programmatic advertising is growing, yet video marketing remains the main channel. Social media accounts for nearly 40% of total digital advertising spending [31].

From this comparative analysis, key trends in digital marketing emerge:

- Mobile advertising is a crucial component across all countries, though its share of spending varies widely. Poland and France are more active in mobile platform use, while Germany's investments remain focused on desktop advertising.
- Social media is a popular channel in all countries, with a particularly strong role

in Eastern Europe, where platforms like TikTok and Instagram effectively engage young audiences.

- Programmatic advertising is well-established in Germany and France but is just beginning to gain momentum in Eastern Europe, especially in Poland and the Czech Republic.

This analysis highlights significant differences in digital marketing tools across Eastern and Western Europe, as well as varying levels of market maturity. In countries with aging populations, such as Italy and Germany, it is important to consider the age structure of consumers. The older generation uses digital channels less and relies more on traditional media such as TV, radio, and print. Advertising campaigns targeting older generation are often adapted to meet their needs and preferences.

The growth of e-commerce has led to increased investment in digital advertising campaigns. Most European countries have experienced a significant rise in the use of online shopping platforms, especially after the COVID-19 pandemic. Germany and France are leaders in terms of the number of online transactions.

Conclusions and prospects for further research. Advertising strategies in the EU depend on the specific cultural and economic conditions of each country, but general trends also exist, such as the growth of digital marketing, the increasing popularity of eco-friendly brands, and the use of multichannel approaches. To successfully launch an advertising campaign in the EU, it is necessary to consider both regional specifics and common trends like social responsibility and localization. Further research should focus on how consumers from different cultures respond to the same or similar advertising messages. This could include comparing the differences between countries with high- and low-context communication styles. In the context of global digitalization, studying to effectiveness of adapting digital advertising – such as social media content and SEO strategies – to the cultural preferences of target audiences is particularly relevant. Additionally, research should explore how globalization impacts cultural identities and the importance of preserving local cultural characteristics in global advertising campaigns. These areas of study not only expand the scientific base but also offer practical tools for conducting business worldwide.

References

1. Lialiuk A. (2017) Model kupivelnoi povedinky pokuptsia yak peredumova marketynhovi strategii formuvannia spozhyvchoi loialnosti [The model of customer purchasing behavior as a prerequisite for the marketing strategy of consumer loyalty formation]. *Economic Journal of Lesya Ukrainka Eastern European National University*, 4, pp. 67–72. Retrieved from <https://evnuir.vnu.edu.ua/bitstream/123456789/14836/3/31.pdf> (accessed 1 September 2024).
2. Terendii, A. (2023). Trendy spozhyvchoi povedinky domohospodarstv na prodovolchomu rynku Ukrainy [Trends in household consumption behavior in the food market of Ukraine]. *Economic space*, 184, pp. 62–66. Retrieved from <https://doi.org/10.32782/2224-6282/184-10> (accessed 4 September 2024).
3. Lykholat, S., Zadorizhna, I. M. (2021). Vplyv brendu na povedinku spozhyvachiv v umovakh Covid-19 [Brand influence on consumer behavior in the context of Covid-19].

- Economy and society, 26. Retrieved from <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-26-8> (accessed 4 September 2024).
4. Zhurylo, V., Chepurnyi, S., Soima, S. (2023). Vplyv brendynhu na rishennia spozhyvachiv: analiz vazhlyvykh aspektiv ta tendentsii [The impact of branding on consumer decisions: analysis of important aspects and trends]. *Economy and society*, 56. Retrieved from <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-56-150> (accessed 4 September 2024).
 5. Mykolaienko, M.Iu. (2020). Rol perekladu reklamnykh tekstiv u formuvanni mizhkulturnoi komunikatsii [The role of translation of advertising texts in the formation of intercultural communication]. *Issues of cultural studies*, 36, pp. 177–186. Retrieved from <https://doi.org/10.31866/2410-1311.36.2020.221063> (accessed 4 September 2024).
 6. Rozhko V. I., Shchelkova A. V. (2024) Tsyfrovi marketynhovi instrumenty v reklamii kampanii na zovnishnikh rynkakh [Digital marketing tools in an advertising campaign in foreign markets]. *Problems of the economy*, 2 (60), pp. 191–197. Retrieved from 10.32983/2222-0712-2024-2-191-197 (accessed 4 September 2024).
 7. Conley B. (2021) A marketer's guide to European Union (EU). Privacy Laws. *The Pipeline*. Retrieved from <https://pipeline.zoominfo.com/marketing/marketers-guide-to-privacy-laws> (accessed 8 September 2024).
 8. Marketing regulations in Europe (2020). *Dun and Bradstreet*. Retrieved from <https://www.dnb.com/en-gb/legal/marketing-regulations-in-europe/> (accessed 10 September 2024).
 9. European Union – Trade Promotion (2019). *Privacy Shield Framework*. Retrieved from <https://www.privacyshield.gov/article?id=European-union-Trade-Promotion-and-Advertising> (accessed 10 September 2024).
 10. Fabio Duarte (2024). Countries with the Highest Number of Internet Users. Retrieved from <https://explodingtopics.com/blog/countries-internet-users> (accessed 10 September 2024)
 11. Advertising in Germany – statistics & facts (2023). *Statista*. Retrieved from <https://www.statista.com/topics/6261/advertising-in-germany/#topicOverview> (accessed 03 November 2024).
 12. Hofstede G. H. (2023) Hofstede Insights: Germany. *Hofstede Insights*. Retrieved from <https://www.hofstede-insights.com/country-comparison/germany/> (accessed 14 September 2024).
 13. France Consumer Confidence (2024). *Trading economics*. Retrieved from <https://tradingeconomics.com/france/consumer-confidence> (accessed 15 September 2024).
 14. Advertising and marketing in France (2022). *Lloyds Bank*. Retrieved from <https://www.lloydsbanktrade.com/en/market-potential/france/marketing> (accessed 15 September 2024)
 15. France: Reaching the Consumer (2022). *Santander Trade Markets*. Retrieved from <https://santandertrade.com/en/portal/analyse-markets/france/reaching-the-consumers> (accessed 15 September 2024).
 16. Covolan S. (2021) Marketing your Business in France. *Startup Overseas*. Retrieved from <https://www.startupoverseas.co.uk/starting-a-business-in-france/marketing-a-business.html> (accessed 16 September 2024).
 17. Advertising in France – statistics & facts (2024). *Statista*. Retrieved from <https://www.statista.com/topics/7700/advertising-market-in-france/> (accessed 03 November 2024).
 18. Hofstede G. H. (2023) Hofstede Insights: France. *Hofstede Insights*. Retrieved from <https://www.hofstede-insights.com/country-comparison/france/> (accessed 16 September 2024).
 19. Helliwell J. F. (2022) World Happiness Report 2022. *The United Nations Sustainable Development Solutions Network*. 158 p. Retrieved from <https://worldhappiness.report/ed/2022/> (accessed 16 September 2024).
 20. Advertising and marketing in Italy (2022). *Lloyds Bank* Retrieved from <https://www.lloydsbanktrade.com/en/market-potential/italy/marketing> (accessed 18 September 2024).

21. Ventriglia A. (2022) Netcomm publishes figures on Italian e-commerce. *Ecommerce Europe*. Retrieved from <https://ecommerce-europe.eu/news-item/netcomm-publishes-figures-on-italian-e-commerce/> (accessed 18 September 2024).
22. Italy: Reaching the Consumers (2022). *Attijari Trade*. Retrieved from <https://www.attijaritrade.ma/en/choose-your-markets/country-profiles/italy/reaching-the-consumers> (accessed 18 September 2024).
23. Advertising in Italy – statistics & facts (2023). *Statista*. Retrieved from <https://www.statista.com/topics/8653/advertising-in-italy/#topicOverview> (accessed 03 November 2024).
24. Top marketing trends in Western Europe 2023 (2024). *Statista*. Retrieved from <https://www.statista.com/statistics/1380590/marketing-trends-european-countries/#statisticContainer> (accessed 03 November 2024).
25. Hofstede G. H. (2023) Hofstede Insights: Italy. *Hofstede Insights*. Retrieved from <https://www.hofstede-insights.com/country-comparison/italy/> (accessed 18 September 2024).
26. Digital advertising in Poland – statistics & facts. *Statista* (2024). Retrieved from <https://www.statista.com/topics/9408/digital-advertising-in-poland/> (accessed 02 November 2024)
27. Germany Digital Marketing Market Report and Forecast 2024–2032 (2023). Retrieved from <https://www.expertmarketresearch.com/reports/germany-digital-marketing-market> (accessed 02 November 2024).
28. Advertising in Hungary – statistics & facts (2023). *Statista*. Retrieved from <https://www.statista.com/topics/9524/advertising-in-hungary/#topicOverview/> (accessed 02 November 2024).
29. Digital challengers on the next frontier in Central and Eastern Europe (2024). MC Kinsey Digital. Retrieved from <https://www.mckinsey.com/capabilities/mckinsey-digital/our-insights/digital-challengers-on-the-next-frontier-in-central-and-eastern-europe> (accessed 02 November 2024).
30. Digital advertising in Germany – statistics & facts (2024). *Statista*. Retrieved from <https://www.statista.com/topics/10433/digital-advertising-in-germany/> (accessed 02 November 2024).
31. Townsend Feehan. Report Coverage- Analysis of 29 markets in Europe (2022). Adex Banchmark. Retrieved from https://iab europe.eu/wp-content/uploads/2023/07/IAB-Europe_AdEx-Benchmark-2022_REPORT-1.pdf (accessed 02 November 2024).

АДАПТАЦІЯ РЕКЛАМНИХ СТРАТЕГІЙ ДО КУЛЬТУРНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ: ДОСВІД КРАЇН ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Людмила Войтович

*Львівський національний університет імені Івана Франка,
79008, м. Львів, просп. Свободи, 18,*

e-mail: lyudmyla.voytovych@lnu.edu.ua; ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4514-7770>

Анотація. У сучасному глобалізованому світі транснаціональні компанії стикаються з необхідністю створення ефективних рекламних кампаній, які не тільки відповідають загальним маркетинговим цілям, але й враховують унікальні культурні відмінності окремих ринків. Стаття присвячена вивченню адаптації рекламних стратегій до культурних особливостей на прикладі країн Європейського Союзу (ЄС). Європейський Союз є різноманітним економічним і культурним

простором, де національні традиції, цінності та поведінкові моделі впливають на сприйняття реклами та її ефективність. Проаналізовано вплив таких культурних факторів, як мова, релігія, етика, соціальні норми та цінності на розроблення та впровадження рекламних стратегій у країнах ЄС. Використано модель культурних вимірів Г. Хофстеде для пояснення впливу культурних відмінностей на комунікаційні стратегії. Зокрема, досліджено сприйняття рекламних повідомлень споживачами в різних країнах за допомогою таких культурних вимірів, як: індивідуалізм, дистанція влади та уникнення невизначеності.

Мета статті полягає у вивченні та аналізі процесу формування рекламних стратегій та їх адаптації до культурних особливостей країн Європейського Союзу, визначенні головних чинників, що впливають на успішність рекламних кампаній у різних культурних контекстах.

Методологічна частина дослідження включає аналіз рекламних кампаній, що були адаптовані для ринків різних країн ЄС, а також кейс-стаді окремих брендів, які успішно або невдало застосували свою рекламу до місцевих культурних контекстів. Окрім цього, використано метод спостереження, порівняльний метод при вивченні результатів інтерв'ю експертів у сфері маркетингу, що працюють на європейських ринках.

Отримані дані показують, що адаптація рекламних стратегій до культурних особливостей значно підвищує ефективність комунікацій і сприяє досягненню маркетингових цілей компаній. Підкреслено необхідність врахування культурних особливостей під час планування рекламних кампаній у країнах ЄС, оскільки це дозволяє не лише забезпечити відповідність місцевим ринковим умовам, але й формує довгострокову лояльність споживачів до бренду.

Ключові слова: реклама, маркетинг, рекламна стратегія, електронна комерція, культурні особливості, Європейський союз.

Стаття надійшла до редакції 19.04.2024

Прийнята до друку 01.07.2024

УДК 336.2
JEL H25

АНАЛІЗ ВПЛИВУ ПРЯМИХ ТА НЕПРЯМИХ ПОДАТКІВ НА ФІНАНСОВУ ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ: РОЛЬ ПОДАТКОВОГО ПЛАНУВАННЯ ТА СТРАТЕГІЇ

Юрій Максимець, Роксолана Дуб, Богданна Косович

*Львівський національний університет імені Івана Франка,
79008, м. Львів, просп. Свободи, 18,*

e-mail: yuriy.maksymets@lnu.edu.ua; ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-9693-4147>

e-mail: roksolana.dub@lnu.edu.ua; ORCID: <https://orcid.org/0009-0000-1272-9905>

e-mail: bogdanna_k@ukr.net; ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4760-3098>

Анотація. Метою статті є з'ясувати роль податкової політики у формуванні фінансового середовища підприємств в Україні. Дослідження проведено за допомогою методів порівняльного, статистичного та структурного аналізу. У статті проаналізовано структуру податкових надходжень державного бюджету України за останні роки, а також встановлено як податок на прибуток, ПДВ, акцизний податок та інші обов'язкові платежі впливають на економічну діяльність підприємств з метою визначення ключових проблем та викликів податкової системи та розробки рекомендацій щодо її вдосконалення. У роботі розглянуто взаємозв'язок податкового регулювання фінансової діяльності підприємств з міжнародними фінансовими потоками. Проведено аналіз ключових принципів та інструментів податкового регулювання. На основі проведеного аналізу сформульовано рекомендації щодо оптимізації та вдосконалення податкової політики, яка не лише зміцнить та стимулюватиме фінансову діяльність підприємств, але й покращить ефективність розвитку бізнесу та економіки України в цілому, сприяючи стійкому зростанню та конкурентоспроможності на різних рівнях, оскільки вдосконалення податкової політики є необхідною умовою для стимулювання економічного розвитку та підвищення конкурентоспроможності бізнесу в Україні.

Ключові слова: податкова політика, фінансова діяльність, податкові надходження, прямі та непрямі податки, структура податків, податкове планування.

Постановка проблеми. Підприємства в умовах сучасної економічної системи стикаються з багатьма викликами. Податкова політика, як ключовий інструмент державного регулювання, має значний вплив на фінансову діяльність підприємств та загальний економічний клімат країни. Складність податкової політики та недостатня прозорість системи оподаткування можуть призвести до нерозуміння та неприйняття її платниками, що може викликати негативну реакцію та уникнення сплати податків. Існує проблема нерівномірного розподілу податкового навантаження, що може призвести

до негативного впливу на різні сектори економіки та підприємства різного масштабу. Недостатня координація міжнародних фінансових потоків та податкових систем може спричинити дефіцит фінансових ресурсів у країні та збільшити його залежність від зовнішніх впливів.

Зв'язок проблеми з важливими науковими завданнями визначається потребою у ретельному аналізі та дослідженні ефективності податкової політики. Робота спрямована на встановлення причинно-наслідкових зв'язків між податковим законодавством та фінансовим станом підприємств, а також на визначення оптимальних стратегій оподаткування для забезпечення стійкості та конкурентоспроможності бізнесу. Важливими завданнями є також розробка рекомендацій для поліпшення податкової системи, враховуючи специфіку української економіки та вимоги міжнародних стандартів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблему впливу податкової політики на фінансову діяльність підприємств в Україні досліджували такі науковці, як Ревенко О. В. [2], Петрійчук Е. В. та Сідельникова Л. П. [3], Паєнтко Т. В. [4], Ткачук Н. В. [5], Шульга А. А. [7], Пристемський О. С. та Логінова, А. О. [10] та багато інших. Аналіз їхніх досліджень та публікацій вказує на те, що проблема впливу податкових факторів на результати діяльності підприємства в Україні є актуальною та підтримується численними науковими дослідженнями. Розв'язання даної проблеми започатковане у вивченні податкового регулювання діяльності підприємств, яке включає аналіз податкових факторів та їх вплив на фінансово-економічну діяльність.

Однак, деякі аспекти даної проблеми залишаються невирішеними. Це недостатність досліджень щодо конкретних механізмів податкового регулювання, які б забезпечували баланс між інтересами підприємств та держави. Існує гостра потреба у розробці ефективних методів аналізу та прогнозування впливу податкових політик на фінансові результати підприємств, а також у вивченні практичних аспектів впровадження податкових стратегій і планування.

Постановка завдання. Метою дослідження виступає оцінка впливу податкової політики на фінансовий стан українських підприємств та визначення шляхів оптимізації податкового навантаження для стимулювання економічного зростання. Проміжні завдання дослідження включають аналіз податкового законодавства, ідентифікацію податкових ризиків, розробку стратегій податкового планування та оцінку податкового впливу на фінансову діяльність підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним з найважливіших засобів державного регулювання є податкова політика, яка може мати як позитивний, так і негативний вплив на економічний добробут країни. Ця політика ґрунтується на чітких принципах, які пов'язані з аналізом суспільних потреб для того, щоб зробити систему оподаткування більш справедливою та прозорою, а також політика включає управління податковою системою, розробку стратегій для залучення інвестицій та створення сприятливого бізнес-середовища. Ключовою метою податкового регулювання є встановлення такої системи оподаткування, яка забезпечить баланс інтересів між різними учасниками ринку [1, с. 102–103]. Податкове регулювання ґрунтується на

важливих принципах, серед яких прозорість (відкритість та доступність інформації), прогресивність (справедливий розподіл податкового навантаження) та ефективність (стимулювання економічного процвітання), крім цього серед інструментів податкового регулювання виділяють ставки податків, податкові пільги та інші фіскальні інструменти, що застосовуються для впливу на фінансові рішення суб'єктів економіки.

Оподаткування суттєво впливає на функціонування підприємств, їхню рентабельність, фінансову стійкість, можливості щодо накопичення ресурсів, а також конкурентоспроможність продукції. Перевагою податкового регулювання порівняно з іншими методами державного контролю є його непрямий характер впливу на платників податків та означає, що податки викликають не тільки внутрішню мотивацію, а й зацікавленість. Ефективний розвиток економіки неабиякою мірою зумовлений наявністю стимулів у системі податкового регулювання діяльності учасників господарювання. Насамперед, податкове регулювання фінансової діяльності підприємств має фокусуватися на усуненні дисбалансу у розподілі фінансових ресурсів в різних секторах економіки [2, 3].

Потреба у податковому регулюванні фінансової діяльності підприємств має тісний зв'язок з міжнародними фінансовими потоками, які можуть сприяти як зменшенню, так і поглибленню дефіциту фінансових ресурсів в країні. Учасники ринку у своїй діяльності стараються контролювати фінансові потоки відповідно до своїх потреб, керуючись бажанням нагромадження вартості або спрямуванням її у відповідний напрямок. У такий спосіб фінансова діяльність підприємств визначає переміщення фінансових ресурсів як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Основні характеристики фінансових потоків визначають наявність достатніх фінансових ресурсів для фінансування потреб економічних суб'єктів. Управління фінансовою діяльністю підприємств було б значно простішим, якби держава функціонувала як закрита система, проте насправді ніяка країна не може досягти успіху у своєму розвитку, якщо вона абсолютно закрита. Забезпечення відповідного рівня фінансових ресурсів для підприємств може забезпечити їхню стабільність та конкурентоспроможність на міжнародному ринку, що в свою чергу сприятиме економічному зростанню країни [4].

Складність роботи податкової системи стає очевидною при аналізі конкретних податків, які мають важливе значення для діяльності суб'єктів господарювання, тому для аналізу впливу податкової політики потрібно розуміти як кожен з видів податків впливає на фінансову діяльність підприємств (табл. 1). Серед них ПДВ, акцизний податок, мито й митні платежі, загальнодержавні та місцеві податки, єдиний соціальний внесок та податок на прибуток підприємств.

Таблиця 1

Вплив податків на фінансову діяльність підприємства [5, с. 122–123]

Податок	Характеристика впливу	Форма впливу
ПДВ	Варійований вплив залежно від галузі діяльності, товарів, що виробляються, фінансових можливостей покупців. Може негативно впливати на діяльність підприємства у разі застосування високих ставок, оскільки зростає лаг між сплатою податкового зобов'язання та податкового кредиту.	<ul style="list-style-type: none"> загальне підвищення цін; обмеження купівельної спроможності споживачів; обмеження обсягу виробництва та реалізації продукції; нагромадження нереалізованих товарів; тимчасове відволікання оборотних коштів.
Акцизний податок	Опосередкований вплив, оскільки безпосередньо входить до вартості основної частини продукції підприємства й відшкодовується її покупцями.	
Мито й митні платежі		
Загальнодержавні та місцеві податки, які відносяться на витрати виробництва	Опосередкований вплив, оскільки тягар сплати переноситься на споживачів продукції.	<ul style="list-style-type: none"> збільшення витрат на виробництво та кінцевої вартості продукції; зменшення прибутку.
Єдиний соціальний внесок		<ul style="list-style-type: none"> збільшення витрат на виробництво та зменшення прибутку; збільшення кінцевої вартості продукції; дестимуляційна функція щодо ФОП.
Податок на прибуток підприємств	Визначає виробничі можливості підприємства, вибір політики відтворення, напрями його розвитку.	<ul style="list-style-type: none"> прямий розподіл прибутку; пряма залежність між величиною податків та поточними витратами господарської діяльності.

Акцизний податок та ПДВ займають найбільшу частку в структурі податкових надходжень державного бюджету України за останні три роки (табл. 2).

Таблиця 2

Структура податкових надходжень державного бюджету України за 2021–2023 рр. *

Доходи, млн. грн.	2023	%	2022	%	2021	%
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>
Податкові надходження у т. ч.:	1203544,1	45,04	949764,4	53,14	1107090,9	85,37
Податки на доходи, прибуток та збільшення ринкової вартості у т. ч.:	350781,9	13,13	265477,1	14,85	285307,0	22,00
- Податок на прибуток підприємств	143837,1	5,38	117049,9	6,55	147751,7	11,39
Внутрішні податки на товари та послуги (Акцизний податок та ПДВ)	748143,9	28,00	569353,8	31,85	698940,4	53,90

Закінчення табл. 2

1	2	3	4	5	6	7
Податки на міжнародну торгівлю та зовнішні операції (Ввізне та вивізне мито)	40559,4	1,52	26246,0	1,47	38177,2	2,94
Інші податки та збори	3731,1	0,14	3322,4	0,19	3916,5	0,30

* створено автором на основі джерела [6]

Система оподаткування, яка базується на податку на додану вартість, може стимулювати зростання кількості підприємств у тіньовій економіці, призвести до іммобілізації коштів у підприємств та погіршити фінансовий стан, що може вплинути не тільки на попит на товари та послуги підприємства, а й на його прибутковість. Сплата акцизного збору за імпортні товари найбільш негативно впливає на фінансовий стан підприємства, та може виникнути тоді, коли встановлюють вищу ставку акцизного збору, що найімовірніше обмежить можливості у виробництві та продажі продукції через підвищення цін. Податок на прибуток є важливим для господарської діяльності підприємств, оскільки прибуток є ключовим показником ефективності підприємства, який відображає його успішність та є важливим для управлінських рішень та розвитку. Чим вищий податок на прибуток, тим менше чистого прибутку залишається у підприємства для розвитку, інвестування або виплати дивідендів. Податки на міжнародну торгівлю та зовнішні операції можуть впливати на затрати на зовнішню торгівлю підприємства та його конкурентоспроможність на міжнародному ринку [7, с. 268; 8, с. 27–28]. З огляду на вищезазначене можна зробити висновок, що непрямі податки більш негативно впливають на фінансову діяльність підприємства, аніж прямі, проте прямі податки також можуть мати як переваги, так і недоліки (табл. 3).

Таблиця 3

Головні позитивні та негативні характеристики прямих податків в Україні [9, с. 891]

Позитивні характеристики	Негативні характеристики
Забезпечують дотримання принципу соціальної справедливості.	Зменшують обсяги нерозподілених прибутків на підприємствах.
Залежать від фінансових результатів діяльності суб'єктів підприємництва.	Не забезпечують стабільного обсягу їх надходження до бюджетів.
Стимулювання підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємств шляхом використання пільгових режимів.	Складний механізм визначення бази оподаткування та можливість ухилення від його сплати.
Можливість регулювання економіки країни за допомогою диференціації відсоткових ставок.	Залежність обсягів надходжень від рівня економічного розвитку регіонів.

Податкова стратегія країни має враховувати інтереси як платників податків, так і держави, беручи до уваги їх потреби та цілі. Підприємець ставить перед собою завдання мінімізувати суму податків, що може бути досягнуто не тільки через розширення

виробництва, а й через зниження витрат на сплату податків та зборів. Першочерговими напрямами податкової політики в Україні повинні стати [10, с. 296–297]:

- формування сприятливих умов для активного розвитку підприємств і галузей економіки;
- розширення сфери діяльності малих підприємств;
- удосконалення балансу між грошовими засобами, якими користуються юридичні та фізичні особи;
- скорочення непрямих податків, підвищення впливу прямих та місцевих податків.

Проте, в сучасних умовах існує чимало негативних аспектів щодо втілення цих стратегій:

- податкова система характеризується значною складністю та непрозорістю;
- нормативно-правова база є складною та недостатньо стабільною, а також характеризується неузгодженістю окремих законодавчих положень;
- нерівномірність розподілу податкового навантаження, яка обумовлена значним обсягом податкових пільг, а також наявністю різних схем ухиляння від сплати податків.

Ці недоліки породжують ряд проблем у податковій системі України, таких як заборгованість у сплаті податків перед бюджетом та державними цільовими фондами, уникнення сплати податків, найбільша частка податкового навантаження покладена на тих, хто дотримується законів щодо сплати податків. Постійні зміни податкового законодавства перешкоджають нормальному функціонуванню підприємств. Система оподаткування має сприяти розвитку інноваційної діяльності, що передбачає зниження податкового тягара, а також посилення захисту осіб, що сплачують податки.

В наш час велику увагу приділяють організації діяльності підприємств, суттєвим елементом якого є податкове планування, що дає змогу підприємствам ефективно керувати своїми податковими обов'язками. Податкове планування – це діяльність з розробки та практичного застосування схем, які дозволяють знизити податковий тиск, це методи і заходи, спрямовані на збільшення коштів, які залишаються в розпорядженні підприємства після сплати належних податків [11 , с. 154–155].

Головними завданнями податкового планування є:

- порівняння планових та реальних податкових платежів;
- аналіз податкового тиску та ефективне управління податками;
- планування фінансових потоків із наперед відомими розмірами податків.

Податкове планування на підприємстві ґрунтується на основі:

- інформаційного забезпечення – розуміння і оволодіння податкового законодавства;
- методичного забезпечення – системне та ретельне використання різноманітних методів податкового планування, що враховують унікальні аспекти діяльності підприємства;
- організаційного забезпечення – оптимізація або зменшення суми податкових платежів.

Ключовою частиною фінансового стратегічного планування компанії є податковий менеджмент, який зазвичай охоплює організацію ефективного податкового обліку, контроль над коректністю розрахунків податків, мінімізація обсягу податків в рамках законодавства. Підприємство повинно розробити власну стратегію оподаткування. Впровадження податкового планування та його організаційна підтримка залежить від характеру діяльності підприємства, хоча деякі методи податкового планування є загальнозживаними для всіх підприємств. Податкове планування має забезпечувати правильність сплати податків, їх сплату у відповідний період і мінімізацію сплати податків.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Податкова політика визначається принципами, які спрямовані на створення більш справедливої та ефективної системи оподаткування, а також має керуватися потребами та інтересами всіх учасників ринку. Українська податкова політика має бути націлена на створення сприятливих умов для розвитку підприємств, розширення сфери їхньої діяльності та зменшення непрямих податків. Одним із шляхів вирішення проблем, які стоять перед податковою системою, є впровадження податкового планування на підприємствах, що дозволить підприємству ефективно керувати податковими обов'язками та мінімізувати податковий тиск.

Вивчення впливу податкової політики на фінансову діяльність підприємств в Україні є актуальним та важливим напрямом досліджень. Подальші дослідження цієї теми дозволять краще зрозуміти, як податкові інструменти впливають на результати діяльності підприємств, що сприятиме розробці рекомендацій з удосконалення системи податкових регуляторів діяльності підприємств в Україні.

Список використаних джерел

1. Марущак А. В., Олексій У. О. Науково-нормативні підходи до визначення податкової політики. *Юридичний вісник*. Одеса, 2021. № 1. С. 101–107. URL: <https://hdl.handle.net/11300/18220>.
2. Ревенко О. В. Вплив податкових факторів на результати діяльності підприємства. *Ефективна економіка* [Електронне видання]. 2021. № 8. URL: <http://repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/26858>.
3. Петрійчук Е. В., Сідельникова Л. П. Податкове регулювання діяльності підприємств. *Обліково-аналітичне забезпечення управління бізнес-процесами підприємства: матеріали всеукр. наук.-практ. інтернет – конф., м. Херсон, 2021*. С. 245–247.
4. Паєнтко Т.В. Податкове регулювання фінансової діяльності підприємств. *Ефективна економіка* [Електронне видання]. 2015. № 6. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4129>.
5. Ткачук Н. В. Вплив податкового навантаження на діяльність суб'єктів господарювання в умовах реформування фінансової системи України. *Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*. Луцьк, 2015. № 4. С. 121–128. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/echcenu_2015_4_22.
6. Міністерство фінансів України. [Електронний ресурс]. URL: <http://www.minfin.gov.ua>.
7. Shulha A. A. The tax system and its impact on financial-economic activity of enterprises. *Science and Transport Progress*, 2006, no. 12, 268–271. URL: <https://doi.org/10.15802/stp2006/18886>.

8. Левченко О. Ю., Новосолова О. С. Податок на прибуток підприємств: економічна сутність та роль в економіці. *Формування новітньої парадигми управління публічними та приватними фінансами в Україні* : матеріали IV всеукр. наук.-практ. конф, м. Хмельницький, м. Херсон, 2023. С. 25–30.
9. Яремченко Я. П., Ляшенко Г. П. Сутність прямих податків та їх вплив на економіко-господарську діяльність підприємств. *Modern Research in World Science*: матеріали V міжнар. наук.-практ. конф., м. Львів, 2022. 889–895.
10. Пристемський О. С., Логінова А.О. Вплив податкової політики на діяльність підприємств. *Сучасні проблеми обліку, аналізу, аудиту й оподаткування суб'єктів господарської діяльності: теоретичні, практичні та освітнянські аспекти*: зб. наук. праць за матеріалами III всеукр. наук.-практ. конф., м. Дніпро, 2019. С. 295–299. URL: <http://surl.li/stkzp>
11. Майборода Ю. В. Роль податкового планування на підприємстві. *Інформаційно-аналітичне забезпечення управління фінансово-економічною безпекою держави, регіону, суб'єктів господарювання в умовах COVID-19*: матеріали міжнар. наук.-практ. конф., м. Харків, 2021. № 10. С. 154–156.

References

1. Marushchak A. V., Oleksii U. O. (2021) Naukovo-normatyvni pidkhody do vyznachennia podatkovoi polityky. *Yurydychnyi visnyk*, № 1, pp. 101–107. URL: <https://hdl.handle.net/11300/18220> [in Ukrainian].
2. Revenko O. V. (2021) Vplyv podatkovykh faktoriv na rezultaty diialnosti pidpryiemstva. *Efektivna ekonomika* [Elektronne vydannia], № 8. URL: <http://repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/26858> [in Ukrainian].
3. Petriichuk E. V., Sidelnykova L. P. (2021) Podatkove rehuliuвання diialnosti pidpryiemstv. *Oblikovo-analitychne zabezpechennia upravlinnia biznesprotsesamy pidpryiemstva: materialy vseukr. nauk.-prakt. internet – konf., m. Kherson.*, pp. 245–247. [in Ukrainian].
4. Paientko T.V. (2015) Podatkove rehuliuвання finansovoi diialnosti pidpryiemstv. *Efektivna ekonomika*. № 6. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4129> [in Ukrainian].
5. Tkachuk N.V. (2015) Vplyv podatkovoho navantazhennia na diialnist subiektiv hospodariuvannia v umovakh reformuvannia finansovoi systemy Ukrainy. *Ekonomichni chasopys Skhidnoievropeiskoho natsionalnogo universytetu imeni Lesi Ukrainky*, № 4. pp. 121–128. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/echcenu_2015_4_22 [in Ukrainian].
6. Ministerstvo finansiv Ukrainy. [Elektronnyi resurs]. URL: <http://www.minfin.gov.ua>. [in Ukrainian].
7. Shulha A. A. (2006) The tax system and its impact on financial-economic activity of enterprises. *Science and Transport Progress*, no. 12, pp. 268–271. URL: <https://doi.org/10.15802/stp2006/18886> [in English]
8. Levchenko O. Yu., Novosolova O. S. (2023) Podatok na prybutok pidpryiemstv: ekonomichna sutnist ta rol v ekonomitsi. *Formuvannia novitnoi paradyhmy upravlinnia publichnymy ta pryvatnymy finansamy v Ukraini* : materialy IV vseukr. nauk.-prakt. konf, m. Khmelnytskyi, m. Kherson, pp. 25–30. [in Ukrainian].
9. Yaremchenko Ya. P., Liashenko H. P. (2022) Sutnist priamykh podatkov ta yikh vplyv na ekonomiko-hospodarsku diialnist pidpryiemstv. *Modern Research in World Science*: materialy V mizhnar. nauk.-prakt. konf., m. Lviv, pp. 889–895. [in Ukrainian].
10. Prystemskiyi O.S., Lohinova A.O. (2019). Vplyv podatkovoi polityky na diialnist

pidpryiemstv. Suchasni problemy obliku, analizu, audytu y opodatkuvannia subiektiv hospodarskoi diialnosti: teoretychni, praktychni ta osvitianski aspekty: zb. nauk. prats za materialamy III vseukr. nauk.-prakt. konf., m. Dnipro, pp. 295–299. URL: <http://surl.li/stkzр> [in Ukrainian].

11. Maiboroda Yu. V. (2021) Rol podatkovoho planuvannia na pidpryiemstvi. Informatsiino-analitychne zabezpechennia upravlinnia finansovo-ekonomichnoiu bezpekoiu derzhavy, rehionu, subiektiv hospodariuvannia v umovakh COVID-19: materialy mizhnar. nauk.-prakt. Konf, № 10. pp. 154–156. [in Ukrainian].

ANALYSIS OF THE TAX POLICY INFLUENCE ON THE FINANCIAL ACTIVITY OF ENTERPRISES IN UKRAINE

Yuriy Maksymets, Roksolana Dub, Bohdanna Kosovych

*Ivan Franko National University of Lviv,
18 Svoboda Ave., Lviv, 79008,*

e-mail: yuriy.maksymets@lnu.edu.ua; ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-9693-4147>

e-mail: roksolana.dub@lnu.edu.ua; ORCID: <https://orcid.org/0009-0000-1272-9905>

e-mail: bogdanna_k@ukr.net; ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4760-3098>

Abstract. The article aims to clarify the role of tax policy in shaping the financial environment of enterprises in Ukraine. The research was carried out using a comparative method, a statistical method, and a structural analysis, which allows obtaining results that confirm important dependencies in the field under study. The article analyzes the structure of tax revenues of the state budget of Ukraine in recent years. Also, it establishes how income tax, VAT, excise tax and other mandatory payments affect the economic activity of enterprises to determine the key problems and challenges of the tax system and develop recommendations for its improvement. The paper examines the relationship between tax regulation of the financial activities of enterprises and international financial flows. An analysis of the key principles and tools of tax regulation was carried out. Based on the conducted analysis, valuable recommendations were provided for the optimization and improvement of tax policy, which will not only strengthen and stimulate the financial activities of enterprises but also improve the efficiency of business development and the economy of Ukraine as a whole, contributing to sustainable growth and competitiveness at various levels, since the improvement of tax policy is a necessary condition for stimulating economic development and increasing business competitiveness in Ukraine.

Keywords: tax policy, financial activity, tax revenues, tax structure, tax planning, direct and indirect taxes.

Стаття надійшла до редакції 21.04.2024

Прийнята до друку 01.07.2024

ЗМІСТ

ЕКОНОМІКА ЯК НАУКА. ТЕОРІЯ, ПОЛІТИКА І ПРАКТИКА

<i>Степан Панчишин</i> . Про сучасну політичну економію та ряд її вузлових термінів	3
<i>Валерія Яценко</i> . Залишкові експозиції валютних ризиків українських агропромислових компаній	13
<i>Світлана Прийма</i> . Оцінка та аналіз соціокультурного потенціалу регіонів України	27
<i>Маріанна Павлишин</i> . Державний механізм забезпечення продовольчої безпеки в Україні	38
<i>Богдан Гнатківський</i> . Ресурси та інструменти фінансування: аналіз досвіду України по стабілізації економіки в умовах воєнного стану	49

КІЛЬКІСНІ МЕТОДИ В ЕКОНОМІЦІ. ЦИФРОВА ЕКОНОМІКА

<i>Ірина Паславська, Андрій Синіцький</i> . Метод синтетичного контролю в оцінюванні впливу маркетингової політики на ефективність підприємства	64
<i>Андрій Панчишин, Зоряна Артим-Дрогомирецька, Тарас Лагоцький</i> . Концепція моделювання взаємодії підприємств у конкурентному середовищі	76
<i>Оксана Вільчинська, Оксана Марець, Василь Гринькевич</i> . Статистична оцінка впливу безготівкових розрахунків на фінансові показники діяльності банків України	87
<i>Оксана Марець, Руслан Ролько</i> . Факторний аналіз доходів домогосподарств України з використанням мікроданих	97
<i>Василь Антонів</i> . Моделювання механізму підвищення енергоефективності промислових підприємств	106

СУЧАСНІ МЕТОДИ ОБЛІКУ, АУДИТУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ

<i>Olha Hryhoriv, Volodymyr Trokhanovskyi, Yurii Havadzyn</i> . Accounting and internal audit in the financial reporting management system of institutions	117
<i>Оксана Кундря-Висоцька, Ірина Вагнер, Ірина Демко, Олег Вагнер, Роман Демко</i> . Особливості списання кредиторської заборгованості в умовах воєнного стану	126
<i>Семен Матковський, Наталія Струк</i> . Трансфертне ціноутворення в умовах воєнного стану: аналіз і перспективи розвитку в Україні	135

<i>Віра Кміть, Світлана Самоїлюк. Державний фінансовий контроль: стан, проблеми та перспективи розвитку</i>	155
<i>Євген Цікало. Обліково-аналітична основа інтегрованих господарських рішень в системі управління підприємством</i>	170

ПІДПРИЄМНИЦТВО. МЕНЕДЖМЕНТ І МАРКЕТИНГ

<i>Любов Липич. Трансформація компетентностей менеджера в епоху четвертої промислової революції</i>	180
<i>Oresta Bordun, Anna Hrytsyshyn. Health tourism trends: expectations and motives of generation Z based on Ukrainian students' survey.....</i>	192
<i>Наталія Луців. Ринок цементу в Україні: сучасний стан і перспективи післявоєнної відбудови</i>	203
<i>Vira Shevchuk, Olha Luchka. The Relationship Between ESG Ratings and Corporate Decisions During the Russian-Ukrainian War</i>	213
<i>Lyudmyla Voytovych. Adaptation of advertising strategies to cultural peculiarities: experience of the european union countries</i>	232
<i>Юрій Максимець, Роксолана Дуб, Богданна Косович. Аналіз впливу прямих та непрямих податків на фінансову діяльність підприємств в Україні: роль податкового планування та стратегії</i>	247

CONTENTS

ECONOMICS AS A SCIENCE. THEORY, POLICY AND PRACTICE

<i>Stepan Panchyshyn</i> . On modern political economy and series of its nodal terms.....	3
<i>Valeria Yatsenko</i> . Residual exposures to currency risks of Ukrainian agricultural companies	13
<i>Svitlana Pryima</i> . Evaluation and analysis of the sociocultural potential of Ukraine’s regions.....	27
<i>Marianna Pavlyshyn</i> . State mechanism for ensuring food security in Ukraine	38
<i>Bohdan Hnatkivskyi</i> . Resources and financing instruments: analysis of Ukraine’s experience in stabilizing the economy under martial law	49

QUANTITATIVE METHODS IN ECONOMICS. DIGITAL ECONOMY

<i>Iryna Paslavska, Andrii Synitskyi</i> . Synthetic control method in assessing the impact of marketing policy on the enterprise efficiency.....	64
<i>Andriy Panchyshyn, Zoriana Artym-Drohomyretska, Taras Lahotskyi</i> . The concept of modeling of enterprises’s interaction in a competitive environmen	76
<i>Oksana Vilchynska, Oksana Marets, Vasyl Hrynkevych</i> . Statistical assessment of the impact of non-cash transactions on the financial performance indicators of banks in Ukraine.....	87
<i>Oksana Marets, Ruslan Rolko</i> . Factor analysis of Ukrainian household income using microdata.....	97
<i>Vasyl Antoniv</i> . Simulation of the energy efficiency increase mechanism of industrial enterprises	106

MODERN METHODS OF ACCOUNTING, AUDIT AND TAXATION

<i>Olha Hryhoriv, Volodymyr Trokhanovskyi, Yurii Havadzyn</i> . Accounting and internal audit in the financial reporting management system of institutions.....	117
<i>Oksana Kundrya-Vysotska, Iryna Vagner, Iryna Demko, Oleg Vagner, Roman Demko</i> . Features of writing off accounts payable during military actions.....	126
<i>Semen Matkovskyi, Nataliya Struk</i> . Transfer pricing under martial law: analysis and prospects for development in Ukraine	135

<i>Kmit Vira, Samoiliuk Svitlana</i> . State financial control: status, problems and development prospects.....	155
<i>Yevhen Tsikalo</i> . The accounting and analytical base of integrated business decisions in the enterprise management system.....	170

ENTREPRENEURSHIP. MANAGEMENT AND MARKETING

<i>Liubov Lipych</i> . Transformation of managerial competencies in the era of the fourth industrial revolution.....	180
<i>Oresta Bordun, Anna Hrytsyshyn</i> . Health tourism trends: expectations and motives of generation Z based on Ukrainian students' survey.....	192
<i>Natalia Lutsiv</i> . Cement market in Ukraine: current state and prospects of post-war reconstruction.....	203
<i>Vira Shevchuk, Olha Luchka</i> . The Relationship Between ESG Ratings and Corporate Decisions During the Russian-Ukrainian War	213
<i>Lyudmyla Voytovych</i> . Adaptation of advertising strategies to cultural peculiarities: experience of the european union countries	232
<i>Yuriy Maksymets, Roksolana Dub, Bohdanna Kosovych</i> . Analysis of the tax policy influence on the financial activity of enterprises in Ukraine.....	247

АДРЕСА РЕДАКЦІЇ, ВИДАВЦЯ І ВИГОТОВЛЮВАЧА:
Львівський національний університет імені Івана Франка.
вул. Університетська, 1, Львів, 79000, Україна

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої
справи до Державного реєстру видавців,
виготівників і розповсюджувачів видавничої
продукції. Серія ДК №3059 від 13.12.2007 р.

Формат 70x100/₁₆,
Ум. друк. арк. 20,96
Тираж 50 прим. Зам.

© Львівський національний університет
імені Івана Франка, 2024