

## ТАРГЕТУВАННЯ ОБЛІКОВО-ФІНАНСОВОЇ ВЗАЄМОДІЇ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

DOI: 10.32620/cher.2021.3.06

*Постановка проблеми.* Дослідження присвячене взаємодії інтересів суб'єктів господарювання та інтересів суб'єктів корпо-ративного середовища, визначення можливості проведення таргетування обліково-фінансової діяльності в бізнес середовищі з урахуванням соціальних обмежень, пов'язаних з пандемією COVID-19. *Метою статті є* дослідження процесів можливості таргетування обліково-фінансової взаємодії суб'єктів господарювання в різних умовах розвитку бізнес-середовища. *Предмет дослідження* – обліково-фінансова взаємодія суб'єктів господарювання як всередині країни, так і за її межами за умов впровадження різних соціально-поведенкових обмежень щодо ведення бізнесу. *Гіпотеза дослідження* – визначення певних цільових категорій обліково-фінансової взаємодії суб'єктів господарювання надасть конкретний алгоритм визначення доцільності реалізації певних бізнес ініціатив та скорочення інших, саме за умов впровадження соціально-поведенкових обмежень, пов'язаних за пандемією COVID-19. *Методи, використані в дослідженні:* системний аналіз, економіко-статистичні методи, опрацювання інформації, метод логічного узагальнення результатів, експертних оцінок тощо. *Виклад основного матеріалу.* У статті досліджено умови таргетування обліково-фінансової взаємодії суб'єктів господарювання, покликаних задіяти фактори конкурентоспроможності, які були недовикористані в минулому періоді в бізнес-середовищі. Така систематизація має на меті з боку держави впровадження системи економічних стимулів, зміни макроекономічних параметрів (зниження інфляції, акцент на залучення в економіку довгих грошей, зростання ділової активності та приватних інвестицій, зміни в структурі витрат бюджету), а з боку самих суб'єктів господарювання – ситуаційне оцінювання власних можливостей та загроз при умові впровадження соціально-поведенкових обмежень. *Практичне значення одержаних результатів* полягає у можливості використання розроблених рекомендацій для самостійного аналізу можливості впровадження таргету в галузі обліково-фінансової взаємодії суб'єктів господарювання в Україні. *Висновки та перспективи подальших дослідження.* Таргетування обліково-фінансової взаємодії суб'єктів господарювання на забезпеченні угодо-договірної стабільності між партнерами передбачає дотримання режиму плаваючих, але стійких відносин (залежно від умов соціально-поведінкових обмежень), коливання яких слугують основним буфером від впливу зовнішніх шоків на економіку України в цілому. Подальші авторські дослідження будуть спрямовані на визначення доцільності таргет-процедур в податковому середовищі та виявлення перспектив впровадження таргет-інструментів для цільової взаємодії з різними аудиторіями адміністрування податкових платежів.

**Ключові слова:**

таргет, цільова аудиторія, обліково-фінансова взаємодія, поведінкові обмеження, пандемія.

### TARGETING ACCOUNTING AND FINANCIAL INTERACTION OF BUSINESS ENTITIES

*Formulation of the problem.* The study is devoted to the interaction of the interests of business entities and the interests of subjects of the corporate environment, as well as determining the possibility of targeting accounting and financial activities in the business environment, taking into account the social constraints associated with the COVID-19 pandemic. *The purpose of the article* is to study the processes of the possibility of targeting accounting and financial interaction of business entities in various conditions of the development of the business environment. *The subject of the research* is the accounting and financial interaction of business entities both within the country and abroad in the context of the introduction of various social and behavioral restrictions on doing business. *The hypothesis of the study* – the definition of specific

<sup>1</sup> Ліхоносова Ганна Сергіївна, д-р екон. наук, професор кафедри фінансів, обліку і оподаткування, Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут», м. Харків, Україна.

**Likhonosova Ganna**, Doctor of Economic Sciences, Professor of Finance, accounting and taxation Department National Aerospace University «Kharkiv Aviation Institute», Kharkiv, Ukraine.

**ORCID ID:** 0000-0001-6552-8920

**e-mail:** a.likhonosova@gmail.com



target categories of accounting and financial interaction of the subjects of state subsidies will provide a specific algorithm for determining the feasibility of implementing some business initiatives and reducing others, precisely in the context of the introduction of social and behavioral restrictions associated with the COVID-19 pandemic. *Methods used in the study*: system analysis, economic and statistical methods, information processing, method of logical generalization of results, expert assessments, etc. *Presentation of the main material*. The article examines the conditions for targeting accounting and financial interaction of business entities, designed to use the factors of competitiveness that were underutilized in the past period in the business environment. This systematization pursues the goal on the part of the state to introduce a system of economic incentives, changes in macroeconomic parameters (reduction of inflation, emphasis on attracting long-term money to the economy, growth of business activity and private investment, changes in the structure of budget expenditures), and on the part of the state entities themselves – situational assessment their own capabilities and threats, subject to the introduction of social and behavioral restrictions. *The practical significance of the results* obtained lies in the possibility of using the developed recommendations for an independent analysis of the possibility of introducing a target in the field of accounting and financial interaction of business entities in Ukraine. *Conclusions and prospects for further research*. Targeting accounting and financial interaction of business entities to ensure contractual stability between partners provides for compliance with the regime of floating, but stable relations (depending on the conditions of socio-behavioral restrictions), the fluctuations of which serve as the main buffer against the impact of external shocks on the economy of Ukraine as a whole. Further research will be aimed at determining the feasibility of target procedures in the tax environment and identifying the prospects for the introduction of target tools for targeted interaction with various audiences for administering tax payments.

**Key words:**

target, target audience, accounting and financial interaction, behavioral restrictions, pandemic.

---

## ТАРГЕТИРОВАНИЯ УЧЕТНО-ФИНАНСОВОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

*Постановка проблемы*. Исследование посвящено взаимодействию интересов субъектов хозяйствования и интересов субъектов корпоративной среды, а также определению возможности проведения таргетирования учетно-финансовой деятельности в бизнес среде с учетом социальных ограничений, связанных с пандемией COVID-19. *Целью статьи* является исследование процессов возможности таргетирования учетно-финансового взаимодействия субъектов хозяйствования в различных условиях развития бизнес-среды. *Предмет исследования* – учетно-финансовое взаимодействие субъектов хозяйствования как внутри страны, так и за ее пределами в условиях внедрения различных социально-поведенческих ограничений по ведению бизнеса. *Гипотеза исследования* – определение конкретных целевых категорий учетно-финансового взаимодействия субъектов госоподарования предоставит конкретный алгоритм определения целесообразности реализации одних бизнес инициатив и сокращения других, именно в условиях внедрения социально-поведенческих ограничений, связанных с пандемией COVID-19. *Методы, использованные в исследовании*: системный анализ, экономико-статистические методы, обработки информации, метод логического обобщения результатов, экспертных оценок и др. *Изложение основного материала*. В статье исследованы условия таргетирования учетно-финансового взаимодействия субъектов хозяйствования, призванные задействовать факторы конкурентоспособности, которые были недоиспользованы в прошлом периоде в бизнес-среде. Такая систематизация преследует цель со стороны государства внедрение системы экономических стимулов, изменения макроэкономических параметров (снижение инфляции, акцент на привлечение в экономику длинных денег, рост деловой активности и частных инвестиций, изменения в структуре расходов бюджета), а со стороны самих субъектов госоподарования – ситуационное оценивания собственных возможностей и угроз при условии внедрения социально-поведенческих ограничений. *Практическое значение полученных результатов* заключается в возможности использования разработанных рекомендаций для самостоятельного анализа возможности внедрения таргету в области учетно-финансового взаимодействия субъектов хозяйствования в Украине. *Выводы и перспективы дальнейшего исследования*. Таргетирования учетно-финансового взаимодействия субъектов хозяйствования на обеспечении договорной стабильности между партнерами предусматривает соблюдение режима плавающих, но устойчивых отношений (в зависимости от условий социально-поведенческих ограничений), колебания которых служат основным буфером от воздействия внешних шоков на экономику Украина в целом. Дальнейшие авторские исследования будут направлены на определение целесообразности таргет-процедур в налоговой среде и выявление перспектив внедрения таргет-инструментов для целевого взаимодействия с различными ауди-



торіями администрування налогу вих платежів.

**Ключевые слова:**

таргет, целевая аудиторія, учетно-финансовая взаємодія, поведінкові обмеження, пандемія.

**Постановка проблеми.** Взаємодія з господарської середовищем відіграє значну роль не тільки для ефективної діяльності, а й для самого існування підприємства. У зв'язку зі зміною суспільно-економічної формації і розвитком інформаційних підприємницьких технологій в Україні істотно змінюється господарська середовище і до першочергових завдань керівників підприємств відносяться моніторинг динаміки і середовища і позиціонування підприємства з урахуванням динаміки соціально-поведінкових обмежень, накладених всесвітньою пандемією COVID-19. Особливе значення це має в умовах, коли окремі елементи бізнес середовища проявляють агресивність по відношенню до суб'єктів господарювання.

Необхідно враховувати інтереси інших господарюючих суб'єктів, їхні плани відносно розвитку та шляхів фінансування підприємства, можливість агресивних намірів, аж до досягнення екстремуму бізнес агресивності.

Відповідним інструментом досягнення такого екстремуму є таргетинг (таргетування, орієнтування) – спеціалізований параметр, який, як правило, застосовується в інтернет-технологіях для демонстрації рекламної кампанії тільки цільової аудиторії, виділеної певними заданими критеріями, наприклад, стать, вік, інтереси, розмір доходу, географія та ін.

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

У пошукових системах для фільтрації показів використовуються відомості про споживацький інтерес користувача, IP-адреси користувачів, тип пристрою доступу в інтернет, типу браузера, а також поведінкові дані споживача, включаючи історію

пошукових запитів і відвідувань різних сайтів.

Залежно від цілей і завдань по просуванню продуктів, застосовується цілепокладання за різними параметрами:

- Гео-таргетинг. Обрання цільових сегментів строго в заданих регіонах. Наприклад, для сайту локального бізнесу не потрібні відвідувачі з усього світу, а тільки місцеві жителі – потенційні покупці;

- Часовий таргетинг. Пошук потенційних споживачів в строго певні години доби. Застосовується для економії інуючого бюджету на споживання у випадках, коли відомо, в який саме час потенційні клієнти відвідують інтернет;

- Демографічний таргетинг. Використовується у випадках, коли товари та послуги призначені для окремих соціальних верств суспільства - тільки жінки, молоді або дорослі люди, рівень освіти або доходів;

- Тематичний таргетинг. Націленість на аудиторію, об'єднану загальними інтересами, але є споживачами цілого ряду товарів і послуг. Це можуть бути спільноти рибалок і мисливців, садівників, любителів кішок так далі.

Основне завдання орієнтування в цільових запитах споживачів – підвищити ефективність просування при одночасному зниженні бюджетів і максимально адресно донести необхідне повідомлення до потенційного клієнта.

В обліково-фінансовій діяльності суб'єктів господарювання більше розповсюдження має інфляційне таргетування, під яким розуміється режим грошово-кредитної політики, при якому виконані наступні умови:

- національний банк публічно оголошує середньострокові цільові показники інфляції, які він має намір досягти;

- цінова стабільність визнається першочерговою метою монетарної політики.

- схема прийняття рішень щодо встановлення конкретних параметрів для інструментів грошово-кредитної політики включає не тільки валютний курс або гро-



шові агрегати, але і інші макроекономічні показники;

- органи державного управління грошовими потоками постійно інформують громадськість про свої рішення, їх причини та можливі наслідки;

- національний банк несе відповідальність перед суспільством за зобов'язаннями, пов'язаними з досягненням цільових показників інфляції.

Однак, в наведеному визначенні інфляційного таргетування реальний випуск грошей в якості цільового показника не згадується. Але в дискусіях питання про вплив інфляційного таргетування на економічне зростання обговорюються постійно. Як контраргументи зазвичай вказують, що, концентруючись на цілі утримання інфляції, національний банк може допускати надмірно високу волатильність реального випуску або валютного курсу, а також підтримувати надмірно високі процентні ставки, що може негативно позначатися на інвестиціях і в кінцевому рахунку – на економічному зростанні країни в цілому.

Виходячи з цього, таргетування обліково-фінансової взаємодії суб'єктів господарювання має здійснити маневр, покликаний задіяти фактори конкурентоспроможності, які були недовикористані в минулому періоді в бізнес-середовищі. Окрім наявності природних ресурсів і великого внутрішнього ринку - чинників конкурентоспроможності, задіяних в колишньої моделі економічного зростання, - це ще і щодо високої якості людського капіталу, і певний науковий потенціал. Такий маневр має на увазі, з одного боку, дещо іншу систему економічних стимулів, зміни макроекономічних параметрів (зниження інфляції, акцент на залучення в економіку довгих грошей, зростання ділової активності та приватних інвестицій, зміни в структурі витрат бюджету), а з іншого – оновлення соціальної політики.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Шок платоспроможного попиту являє собою один з ключових чинників зниження промислового виробництва. Експерти МВФ зазначають [1], що споживачі зменшують свої витрати на тлі зниження доходів, страху зараження вірусом або під-

вищення невизначеності. Це призводить до зменшення попиту на продукти і послуги в багатьох секторах економіки і промисловості, зокрема.

За оцінкою ОЕСР [2], загальний споживчий попит на товари і послуги може скоротитися на одну третину в більшості розвинених країн після застосування всього комплексу карантинних заходів. Величина падіння попиту залежить від особливостей країни і сектора економіки. Так, закриття магазинів і обмеження на пересування спричинять практично повне падіння споживчого попиту на автомобілі, одяг, взуття, предмети меблів. При цьому витрати на предмети першої необхідності залишаться незмінними.

Всесвітній банк відзначає [3], що пандемія COVID-19 вплинула на попит і пропозицію в області видобутку корисних копалин. Падіння попиту і розриви виробничо-збутових ланцюжків привели до падіння цін на енергоносії на 18,4% в першому кварталі 2020 р

- Ціни на нафту в березні знизилися на 50% в порівнянні з показниками січня 2020 року (падіння цін на нафту обумовлене зниженням попиту в таких областях, як транспорт і подорожі, оскільки сукупно дві сфери забезпечують близько 2/3 попиту);

- Газ подешевшав на 12% в США і 25% в Європі;

- Інші види корисних копалин, які впали в ціні: вугілля (від 5% до 17%); мідь і цинк (15%); залізна руда (7%); платина (23%).

Зниження цін призводить до повної або часткової зупинки діяльності в сфері добувної промисловості: наприклад, на даний момент видобуток на 15% мідних копальнях і 20% цинкових рудниках повністю або частково зупинена.

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

Виробничо-збутові ланцюжки змушені адаптуватися до мінливої ситуації в режимі реального часу. За даними Всесвітнього економічного форуму [4], зростання попиту на індивідуальні захисні засоби і апарати ШВЛ привів до переобладнання виробничих підприємств.





За прогнозами Всесвітнього економічного форуму [4], поточна криза сприятиме ширшому впровадженню робототехніки і штучного інтелекту в виробничо-збутові ланцюжки. Подібні технології знизять участь людей у процесах виробництва і збуту, зменшать ризик передачі інфекції і залежність від кадрових ресурсів, дозволять швидко адаптуватися до раптового скорочення або збільшення попиту.

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

За оцінками Міжнародної організації праці [5], заходи протидії COVID-19 вплинули майже на 2,7 млрд працівників по всьому світу, що відповідає близько 81% всієї світової робочої сили. Криза призвела до безпрецедентного зниження економічної активності і робочого часу: у другому кварталі 2020 р очікується зниження робочих годин на 6,7%, що еквівалентно 195 млн робочих з повною зайнятістю (при 48-годинному робочому тижні).

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

Негативні наслідки COVID-19 призводять до шоку пропозиції. Експерти МВФ вважають, що, з точки зору робочої сили, це також виражається в зменшенні пропозиції праці в зв'язку зі збільшенням смертності, нездужанням працівників, невиходом на роботу по ряду інших причин, напри-

клад, у зв'язку з необхідністю займатися дітьми в умовах закриття шкіл. Зниження попиту і пропозиції призводить до падіння доходів підприємств, які змушені вживати жорсткі заходи, пов'язані зі скороченням заробітних плат і звільненням працівників.

Згідно з доповіддю Конференції ООН з торгівлі та розвитку (англ. United Nations Conference on Trade and Development) [6], падіння споживчого попиту стане ключовим фактором зменшення інвестицій. Досвід світової фінансової кризи 2008 р показує, що прямі іноземні інвестиції реагують на зміни ВВП із запізненням: скорочення прямих іноземних інвестицій досягла максимального рівня в 35% в 2009 р. При цьому, найбільший вплив криза зробила саме на розвинені країни.

**Метою статті** є дослідження процесів можливості таргетування обліково-фінансової взаємодії суб'єктів господарювання в різних умовах розвитку бізнес-середовища.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** На відміну від ситуації 2008 р наслідки пандемії COVID-19 можуть бути істотно гірше з кількох причин. По-перше, криза може мати більший радіус дії, впливаючи на прямі іноземні інвестиції і капітальні витрати компаній не тільки розвинених, але і країн, що розвиваються. По-друге, ефект запізнення прямих іноземних інвестицій може бути менш істотним, оскільки шок споживчого попиту супроводжується вимушеним завершенням і відстрочкою інвестиційних проектів. По-третє, в разі виникнення кризи у фінансовому секторі, підприємства не зможуть виконувати свої фінансові зобов'язання, що призведе до падіння світових інвестиційних потоків в результаті «ефекту доміно».

Закриття комерційних і виробничих підприємств, а також будівельних майданчиків негайно викликає відстрочку реалізації інвестиційних проектів. Підприємства продовжать нести деякі інвестиційні витрати (наприклад, фіксовані поточні витрати), але станеться відмова від витрат за іншими пунктами. Поява нових інвестиційних проектів, найімовірніше, буде відкладено, а процеси злиття і поглинання сповільняться.

За оцінками ОЕСР [7], що негативні наслідки поширення COVID-19, а також комплекс заходів, що вживаються державами, знизить світової потік прямих іноземних інвестицій на 40%. На думку експертів ОЕСР, при самому птмістичном сценарії падіння прямих іноземних інвестицій складе не менше 30%. Очікується, що це буде найбільше зниження прямих іноземних інвестицій за два останніх десятиліття.

Пандемія і заходи протидії, які приймають держави, вплинуть на різні сфери економіки, що безпосередньо позначиться на прямі іноземні інвестиції. Зокрема, інформаційний Дайджест. Вплив пандемії COVID-19 на промисловість і екологію і комунікаційний сектора, ймовірно, збільшать доходи, в той час як промислове виробництво і видобувну промисловість очікує скорочення прибутку.

Промисловість виявилася особливо вразливою перед викликаним коронавірусів кризою в силу того, що основна частина співробітників в секторі зайнята безпосередньо на виробництві, і роботу часто важко або не можна виконувати віддалено. Крім того, з огляду на специфіку галузі, не завжди в принципі можливо забезпечити соціальне дистанціювання на робочих місцях на виробничих підприємствах, складах, в логістиці і т. д. Негативний вплив кризи особливо проявилось в енергетичній, автомобільної та авіаційній галузях. Через епідемію COVID-19 по всьому світу виробники автомобілів, електроніки і літаків стикаються з проблемами, пов'язаними доступністю сировини і комплектуючих.

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

Все критично важливі елементи, такі як плати, дисплеї, LED-чипи, пристрої пам'яті імпортується з Китаю.

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

Більшість китайських заводів були протягом тривалого часу закриті, в результаті постачальники значно збільшили ціни на комплектуючі. Це негативно позначилося на секторі виробництва електроніки і автомобілебудування по всьому світу. Але найбільшу загрозу в зв'язку з цим представляє не короткостроковий збиток, а потенційне довгострокове порушення ланцюжків постачань.

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

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

Криза зачепила і сировинний сектор. Нафтові котирування негативно відреагували на поширення коронавіруса.

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

У всіх секторах промисловості спостерігаються схожі проблеми: зниження попиту, нестача персоналу, обмежена пропозиція і примусове закриття підприємств – все це стримує виробництво. Крім того, виробники зіткнулися з серйозними збоями в глобальній ланцюжку поставок [8].

Ситуація із всесвітньою пандемією з визначеністю продемонструвала, що Україна знаходиться на новому переломному етапі соціально-економічного розвитку. В значній мірі вичерпані можливості колишньої моделі зростання економіки, що спиралася на швидке розширення внутрішнього попиту. Нова модель розвитку передбачає більш інтенсивного використання всіх ресурсів і резервів продуктивності праці. Разом з тим, і цілі соціально-економічного розвитку, і його умови виглядають зовсім





інакше, ніж вони виглядали до виникнення соціально-поведінкових обмежень у світі.

Тоді перед країною стояло завдання: в економічному плані - виходу з трансформаційної спаду, а в соціальному - подолання бідності, якої було охоплено понад третину населення країни. Тепер завдання у виході на траєкторію стійкого і збалансованого зростання з метою модернізації і надзоганяючого розвитку, переходу до інноваційної стадії економічного розвитку і створення відповідної їй інфраструктури пост-індустріального суспільства. Саме тому новий тип обліково-фінансової взаємодії суб'єктів господарювання має базуватися на двох підставах: новій моделі економічного зростання та новій стилістиці соціальної політики.

Очевидно, що нова стилістика соціальної політики неможлива без сталого економічного зростання. Для реалізації стратегічних цілей Україні необхідний не просто економічне зростання, але досить високі його темпи - не менше 5% на рік, помітно перевищують темпи зростання розвинених країн. Однак Україні наразі необхідний не просто економічне зростання, але економічне зростання певної якості. Країна не може жити майже виключно за рахунок експорту сільськогосподарських ресурсів не тільки в силу того, що нестабільність цін на них зумовлює нестійкість розвитку, а й тому, що в цьому випадку вона приречена на все більшу технологічне та інституційне відставання.

Отже, таргетування обліково-фінансової взаємодії суб'єктів господарювання має здійснити маневр, покликаний задіяти фактори конкурентоспроможності, які були недовикористані в минулому періоді в бізнес-середовищі. Такий маневр має на увазі, з одного боку, дещо іншу систему економічних стимулів, зміни макроекономічних параметрів (зниження інфляції, акцент на залучення в економіку довгих грошей, зростання ділової активності та приватних інвестицій, зміни в структурі витрат бюджету), а з іншого – оновлення соціальної політики.

Поряд з безумовна реалізація своїх традиційних завдань, спрямованих на підтримку найбільш незахищених груп насе-

лення, нова соціальна політика повинна по-вніше враховувати інтереси тих верств суспільства, які здатні реалізувати потенціал інноваційного розвитку. Вона покликана створювати комфортні умови для реалізації такого потенціалу і відповідати більш високим соціальним стандартам. З економічної точки зору - це представники середнього класу, доходи і соціальні установки яких дозволяють їм вибирати моделі трудової поведінки та споживання. З культурної точки зору - це люди з вищою освітою, які стосуються креативного класу (щонайменше, потенційно) [9]. Такий підхід не означає відмови від боротьби з бідністю, яка залишається серйозним викликом соціальної стабільності, але дозволяє збалансувати цей напрям зусиллями, пов'язаними з цілями розвитку. Все це диктує необхідність нової моделі зростання, формує «економіку пропозиції».

Перш за все, повинні бути уточнені пріоритети і цілі в сфері макроекономіки і державних фінансів. Послідовна орієнтація на зниження інфляції дозволить змінити механізм пропозиції грошей, підвищить схильність до заощаджень і довгострокового інвестування, знизить залежність економіки від кон'юнктури зовнішніх ринків. Нові бюджетні правила покликані знизити негативний вплив незбалансованості у зовнішній торгівлі на державні фінанси і макроекономічну стабільність. У фінансовому регулюванні необхідна система завчасного попередження виникнення дисбалансів.

Інший інструмент такої моделі зростання – цілеспрямовані зусилля по зняттю інституційних бар'єрів для соціально-економічного зростання. В умовах швидкої зміни технологій держава в економіці має займатися не вибором «популярних» галузей і компаній, не підтримкою їх прискореного зростання, а поліпшенням ділового клімату, підвищенням інвестиційної привабливості країни, розвитком конкурентного середовища, розробкою та реалізацією правил поведінки та такому ринку. Цей підхід не виключає створення державних інститутів розвитку. Однак їх діяльність повинна бути вписана в роботу конкурентних ринків, а не підминати їх під себе; сприяти ринковому перерозподілу ресурсів,

а не пропонувати альтернативи такому розподілу.

В рамках такого напрямку пропонується розробити інституційну стратегію обліково-фінансової взаємодії суб'єктів господарювання, спрямовану на поліпшення ділового клімату [10]. Вона повинна допомогти усунення критичних перешкод, в найбільшій мірі стримують економічне зростання. До них відносяться, зокрема, високі бар'єри для узгодженості та взаємодії фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання, входу на багато ринків, надмірне нерівність прав ринкових агентів, корупція тощо.

Для зняття цих перешкод необхідне посилення законодавчого захисту конкуренції, зміна мотивацій державного апарату, різке скорочення функцій державних органів з контролю бізнесу з переведенням їх в область громадянського інформаційного та сервісного сегменту. Перехід від економіки попиту до економіки пропозиції неможливий без зростання ділової активності, внутрішньої конкуренції та узгоджених шляхів обліково-фінансової взаємодії, здатних підвищити еластичність пропозиції на внутрішньому ринку. Тільки в цьому випадку буде досягнуто успіху в зниженні інфляції та механізм кредитних ставок запрацює на стимулювання.

Звідси, тільки високий рівень конкуренції може створити реальний попит на інновації, стимулювати трансформацію економіки в інноваційну. Значні зусилля в рамках нової моделі зростання повинні бути зосереджені в області диверсифікації експорту, інтеграції суб'єктів господарювання в міжнародні виробничі ланцюжки, забезпеченні реальної двосторонньої відкритості економіки.

Ще один виклик в галузі узгодженості взаємодії суб'єктів господарювання в умовах соціально-поведінкових обмежень – політика залучення робочої сили і перерозподілу робочої сили між секторами економіки та економічними територіями.

Таргетування обліково-фінансової взаємодії суб'єктів господарювання саме передбачає орієнтацію на постіндустріальну економіку - економіку завтрашнього дня. В її основі сервісні галузі, орієнтовані на

розвиток людського капіталу: освіта, медицина, інформаційні технології, медіа, дизайн, «економіка вражень» тощо. Саме такі напрями розвитку економіки здатні формувати креативний клас – фахівців творчої взаємодії, що створюють інновації навіть в процесі своєї звичайної діяльності. Саме вони будуть забезпечувати вирішальні конкурентні переваги в змаганні економічних інструментів зростання XXI століття. Як показує новітня економічна історія, породження інновацій креативним класом відбувається відносно незалежно від інституційного середовища, в рамках організацій і мереж самого різного типу.

Це вимагає якісно іншого підходу до всіх галузей, пов'язаними з розвитком людського капіталу. Україна має певні переваги над країнами близького рівня розвитку в області формування людського капіталу – національні системи освіти і культури поки ще знаходяться серед лідерів. Однак цей ресурс необачно витрачається: стійка тенденція недофінансування цих систем (як бюджетного, так і приватного) і швидка деградація фундаментальної науки, яка виступає драйвером професійної освіти, можуть привести Україну до втрати цих переваг. Завдання відновлення і закріплення порівняльних переваг в галузі освіти і культури є першочерговим для стратегії соціально-економічного розвитку України як з позиції забезпечення економічного зростання, так і для стійкості соціальної політики.

Ключовою особливістю інструментів соціального розвитку є спирання на самоорганізацію та самодостатність фахових співтовариств. Спільноти професіоналів творчої праці – інженерів, вчених, педагогів, лікарів, юристів, виступають гарантом якості соціальних і державних послуг, професійного рівня виробництва в різних галузях економіки.

Сприяння формуванню фахових співтовариств, передача їм значної частини контролю-наглядових повноважень та оцінювання якості, їх активну участь у розробці соціально-економічної політики України в поточному десятилітті. Необхідний внесок держави в формування класу креативних фахівців – конкурентоспроможна оплата праці в бюджетному секторі. Нага-







льним завданням сьогодення є державний «ефективний контракт» з лікарями, викладачами університетів, працівниками соціально-культурної сфери.

Відставання України від низки розвинених країн, що розвиваються в області організації середовища та систем, що підтримують людський капітал (урбаністика, екологія, транспорт, інформаційний простір, медицина, соціальна допомога, сучасна освіта), значно перевищує відставання в сфері матеріального виробництва та промислових технологій. Наприклад, урбаністичне планування в Україні вимагає швидкої зміни підходів до організації, планування і зміни міського середовища (міста, зручні для життя). Саме в області людського капіталу зосереджені, якщо не брати до уваги природні багатства, основні соціально-економічні переваги України в глобальній економіці. Поки цей ресурс необачно витрачається: Україна є постачальником ідей та розробок для інших країн. В майбутньому конкуренція між країнами за людей, технологій та ідей, що формуються ними стане значно гострішою, ніж конкуренція за фінансові та природні ресурси, тому подолання відставання в цих областях стає особливо актуальним. Щоб не програти в такій формі конкуренції можливо лише створивши середовище, сприятливе для життя і розвитку людини, причому в особливій мірі для найбільш активної, творчої, заповзятливої частини населення. Це середовище має сприяти прояву ініціативи. Зрозуміло, при цьому неприпустимо нехтування потребами тих, кому з об'єктивних причин потрібно турбота суспільства. У цій області також необхідні і можливі кардинальні зрушення на основі більш цілеспрямованого і раціонального використання коштів, поєднання державних гарантій з приватною ініціативою і благодійною діяльністю.

**Висновки та перспективи подальших досліджень** Економічні механізми соціальної сфери повинні бути налаштовані на підтримку конкуренції в інтересах споживачів послуг, а не на дискримінацію волонтерства та недержавних організацій. В кінцевому рахунку, метою державної соціально-економічної політики є підвищення добробуту, тобто сприяння збільшенню

тривалості необтяженої хворобами соціально благополучного життя, до зростання задоволеності громадян життям. Розвинуті країни вже інкорпоровали показники задоволеності життям в основні механізми економічної політики, в критерії оцінки роботи державного апарату.

Таким чином, таргетування обліково-фінансової взаємодії суб'єктів господарювання на забезпеченні угодо-договірної стабільності між партнерами передбачає дотримання режиму плаваючих, але стійких відносин (залежно від умов соціально-поведінкових обмежень), коливання яких слугують основним буфером від впливу зовнішніх шоків на економіку України в цілому. Це означає, що в разі появи негативних зовнішніх шоків (наприклад, зменшення попиту на продукцію українського експорту або погіршення умов торгівлі) помірне зниження попиту всередині країни та знецінення гривні дасть змогу зберегти конкурентоспроможність українського експорту та пом'якшить негативний вплив на обсяги виробництва і рівень зайнятості. Проте, у разі реалізації позитивних зовнішніх шоків укріплення гривні запобігатиме "перегріву" економіки та високій інфляції.

Подальші авторські дослідження будуть спрямовані на визначення доцільності таргет-процедур в податковому середовищі та виявлення перспектив впровадження таргет-інструментів для цільової взаємодії з різними аудиторіями адміністрування податкових платежів.

### Література

1. Гопинат Г. Обмеження негативних економічних наслідків коронавіруса за рахунок великих адресних заходів політики. [Електронний ресурс]. URL: <https://www.imf.org/ru/News/Articles/2020/03/09/blog030920-limiting-the-economic-fallout-of-the-coronavirus-with-large-targeted-policies>
2. Evaluating the initial impact of COVID-19 containment measures on economic activity. [Електронний ресурс]. URL: [https://read.oecd-ilibrary.org/view/?ref=126\\_126496-evgsi2gmqj&title=Evaluating\\_the\\_initial\\_impact\\_of\\_COVID-19\\_containment\\_measures\\_on\\_economic\\_activity](https://read.oecd-ilibrary.org/view/?ref=126_126496-evgsi2gmqj&title=Evaluating_the_initial_impact_of_COVID-19_containment_measures_on_economic_activity)
3. The World Bank Group's Response to the COVID-19 (coronavirus) Pandemic. [Елект-

ронний ресурс]. URL: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/33624/CMO-April-2020.pdf>

4. Who will be the winners in a post-pandemic economy? [Електронний ресурс]. URL: <https://www.weforum.org/agenda/2020/04/post-pandemic-economy-favour-fastest-movers/>

5. ILO Monitor: COVID-19 and the world of work. Second edition Updated estimates and analysis [Електронний ресурс]. URL: [https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/documents/briefingnote/wcms\\_740877.pdf](https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/documents/briefingnote/wcms_740877.pdf)

6. Zhan J. Impact of the COVID-19 pandemic on global FDI and GVCs: updated analysis. *Investment trends monitor*. 2020. March. P. 1–5.

7. Zhan J. The COVID-19 crisis and its impact on foreign investment policies. *Investment trends monitor*. 2020. Issue 23. P. 1–28.

8. Ліхоносова Г.С., Чаплигін І. К. Концепція систематизації фінансових результатів підприємства: обліково-аналітичні аспекти забезпечення. *Часопис економічних реформ*. 2021. №1(41). С. 58–66.

9. Adžić S., Al-Mansour J. Business analysis in the times of COVID-19: Empirical testing of the contemporary academic findings. *Management Science Letters*. 2021. Vol. 11. P. 1–10.

10. Vojtkoa V., Rol L., Plevn V. System dynamics model of crises in small and medium enterprises. *Economic Research*. 2019. Vol. 32. №1. Pp. 168–186.

**References**

1. Gopinat, G. (2020). Limiting the negative economic impact of the coronavirus through large targeted policy measures. Retrieved from: <https://www.imf.org/ru/News/Articles/2020/03/09/blog030920-limiting-the-economic-fallout-of-the-coronavirus-with-large-targeted-policies>.

2. Evaluating the initial impact of COVID-19 containment measures on economic activity. (2020). Retrieved from: [https://read.oecd-ilibrary.org/view/?ref=126\\_126496-evgsi2gmqj&title=Evaluating\\_the\\_initial\\_impact\\_of\\_COVID-19\\_containment\\_measures\\_on\\_economic\\_activity](https://read.oecd-ilibrary.org/view/?ref=126_126496-evgsi2gmqj&title=Evaluating_the_initial_impact_of_COVID-19_containment_measures_on_economic_activity)

3. The World Bank Group’s Response to the COVID-19 (coronavirus) Pandemic. (2020). Retrieved from: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/33624/CMO-April-2020.pdf>

4. Who will be the winners in a post-pandemic economy? (2020). Retrieved from: <https://www.weforum.org/agenda/2020/04/post-pandemic-economy-favour-fastest-movers/>

5. ILO Monitor: COVID-19 and the world of work. Second edition Updated estimates and analysis. (2020). Retrieved from: [https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/documents/briefingnote/wcms\\_740877.pdf](https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/documents/briefingnote/wcms_740877.pdf)

6. Zhan, J. (2020). Impact of the COVID-19 pandemic on global FDI and GVCs: updated analysis. *Investment trends monitor*, 1–5.

7. Zhan, J. (2020). The COVID-19 crisis and its impact on foreign investment policies. *Investment trends monitor*, 23, 1–28.

8. Likhonosova, G., Chaplygin, I. K. (2021). The concept of systematization of financial results of the enterprise: accounting and analytical aspects of support. *Time description of economic reforms*, 1(41), 58–66.

9. Adžić, S., Al-Mansour, J. (2021). Business analysis in the times of COVID-19: Empirical testing of the contemporary academic findings. *Management Science Letters*, 11, 1–10.

10. Vojtkoa, V., Rol, L. and Plevn, V. (2019). System dynamics model of crises in small and medium enterprises. *Economic Research*, 32 (1), 168–186.

Стаття надійшла до редакції : 11.07.2021 р.

Стаття прийнята до друку: 30.09.2021 р.

**Бібліографічний опис для цитування :**

Ліхоносова Г. С. Таргетування обліково-фінансової взаємодії суб’єктів господарювання / Г. С. Ліхоносова // Часопис економічних реформ. – 2021. – №3 (3). – С. 48–57.

