АНАЛІТИК
АУДИТОРСЬКА ФІРМА

ЕКОНОМІКА ФІНАНСИ ПРАВО

ЩОМІСЯЧНИЙ ІНФОРМАЦІЙНО–АНАЛІТИЧНИЙ ЖУРНАЛ

№ 11/1'2021

(видається з 1994 року)

ISSN 2409-1944 (Print)

https://doi.org/10.37634/efp.2021.11(1)

Журнал включено до переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата з економічних і юридичних наук

Наказ Міністерства освіти і науки України від 02 липня 2020 р. № 886 (*економічні науки*).

Наказ Міністерства освіти і науки України від 24 вересня 2020 р. № 1188 (*юридичні науки*).

Рішення Аудиторської палати України від 21.12.2017 р. № 353/10 (*облік та аудит*).

Реєстраційне свідоцтво КВ № 21620-11520ПР від 12 жовтня 2015 р.

Журналу присвоєно міжнародний ідентифікаційний номер ISSN 2409-1944 та включено до міжнародної наукометричної бази Index Copernicus.

Префікс doi журналу: 10.37634/efp.

Засновники:

Аудиторська фірма "Аналітик" спільно з Національною академією внутрішніх справ України

Статті обов'язково проходять

відбір, внутрішнє і зовнішнє рецензування

Рекомендовано до друку та до поширення через мережу Інтернет Вченою радою Національної академії внутрішніх справ України (Протокол № 19 від 17 листопада 2021 р.). Повний або частковий передрук матеріалів журналу допускається лише за згодою редакції.

Відповідальність за добір і викладення фактів несуть автори. За зміст та достовірність реклами несе відповідальність рекламодавець.

Підписано до друку 26.11.2021
Формат 60×84/8
Наклад – 250 прим.

Адреса редакції: 01001, м. Київ, вул. Хрещатик, 44

Телефони: (050) 735-43-41, (096) 221-88-61

Факс: (044) 278-05-88

E-mail: efp.redaktor@gmail.com

Сайт: www.efp.in.ua

© "Аналітик", 2021
© "Економіка. Фінанси. Право", 2021

Суб'єкт видавничої справи

Типографія: ТОВ "Міжнародний бізнес центр"

АНАЛІТИК
АУДИТОРСЬКА ФІРМА

ECONOMICS FINANCES LAW

MONTHLY INFORMATIONAL AND ANALYTICAL JOURNAL

№ 11/1'2021

(issued from 1994)

ISSN 2409-1944 (Print)

https://doi.org/10.37634/efp.2021.11(1)

Journal is included in the list of scientific professional editions of Ukraine, which can be published results of dissertations for the degree of doctor and candidate (PhD).

Order of Ministry of Education and Science of Ukraine № 886 of July 02, 2020 (economic sciences).

Order of Ministry of Education and Science of Ukraine № 1188 on September 24, 2020 (legal sciences).

Order of Audit Chamber of Ukraine № 353/10 on December 21, 2017 (accounting and audit).

Registration Certificate – KV № 21620-11520PR on October 12, 2015.

Journal is awarded the international identification number ISSN 2409-1944 and included in the international Scientometrics base Index Copernicus.

Journal's DOI: 10.37634/efp.

Founders:

Audit firm "Analityk" jointly with the National Academy of Internal Affairs of Ukraine

The papers must pass

selection, internal and external review

Recommended for publication and dissemination through the Internet by the Academic Council of the National Academy of Internal Affairs of Ukraine (Protocol № 19 of November 17, 2021). Full or partial reprint of the materials of the journal is allowed only with the consent of the editorial office.

The authors are responsible for the selection and presentation of the facts. The content and authenticity of the advertisement is the responsibility of the advertiser.

Signed for print 26.11.2021
Format 60×84/8
Publication – 250 copies

Address of the editorial office: 01001, Kyiv, Khreshchatyk str., 44

Phones: (050) 735-43-41, (096) 221-88-61

Fax: (044) 278-05-88

E-mail: efp.redaktor@gmail.com

Web: www.efp.in.ua

© " Analityk ", 2021
© "Economics. Finances. Law", 2021

The subject of publishing

Typography: LLC "International Business Center"

Головний редактор

Левченко Валентина Петрівна, д.е.н., член Ради нагляду за аудиторською діяльністю Органу суспільного нагляду за аудиторською діяльністю, директор ВПГО «Спілка аудиторів України» (Україна)

Шеф-редактор

Головач Володимир Володимирович, к.ю.н., голова правління ПрАТ «Аудиторська фірма "Аналітик"»; Заслужений юрист України (Україна)

Заступник головного редактора

Головач Тетяна Анатоліївна, д.е.н., професор, аудитор, заступник директора з наукової роботи Інституту аудиту (Україна)

Члени редакційної колегії з економічних наук:

Бойко Антон Олександрович, к.е.н., доцент кафедри економічної кібернетики, Сумський державний університет (Україна)

Величко Олена Георгіївна, к.е.н, доцент кафедри міжнародних фінансів, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана (Україна)

Верезубова Тетяна Анатоліївна, д.е.н., професор, зав. кафедри фінансів, Білоруський державний економічний університет (Білорусь)

Герасимович Анатолій Михайлович, д.е.н., професор, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана (Україна)

Криштопа Ірина Ігорівна, д.е.н., професор, професор кафедри обліку і оподаткування, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана (Україна)

Манцевич Юрій Миколайович, д.е.н., доцент, вчений секретар, Державне підприємство «Науково-дослідний і проектний інститут містобудування» (Україна)

Полякова Євгенія Сергіївна, к.е.н, доцент кафедри фінансів та банківської справи, проректор з науково-педагогічної роботи (навчальний процес). Вищий навчальний заклад «Міжнародний технологічний університет «Миколаївська політехніка» (Україна)

Потишняк Олена Миколаївна, д.е.н., професор, професор кафедри організації виробництва, бізнесу та менеджменту, Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка (Україна)

Сіскос Еванґелос, д.е.н., професор, Університет Західної Македонії (Греція)

Ткаченко Сергій Анатолійович, д.е.н, професор, ректор, Вищий навчальний заклад "Міжнародний технологічний університет «Миколаївська політехніка»"; академік Академії економічних наук України (Україна)

Тринчук Віктор Вікторович, к.е.н., доцент, професор кафедри фінансових ринків, Університет державної фіскальної служби України (Україна)

Чижевська Людмила Віталіївна, д.е.н, професор, професор кафедри інформаційних систем в управлінні та обліку, Державний університет «Житомирська політехніка» (Україна)

Члени редакційної колегії з правових наук:

Балгімбекова Гульнара, к.ю.н., зав. кафедри конституційного та міжнародного права, Карагандинський державний університет ім. Е.А. Букетова (Казахстан)

Бригінець Олександр Олексійович, д.ю.н., доцент, професор кафедри, Хмельницький університет управління та права ім. Леоніда Юзькова; член Союзу юристів України (Україна)

Василинчук Віктор Іванович, д.ю.н., професор, професор кафедри оперативно-розшукової діяльності, Національна академія внутрішніх справ; Заслужений юрист України, полковник поліції (Україна)

Константінов Сергій Федорович, д.ю.н, професор, зав. кафедри адміністративної діяльності, Національна академія внутрішніх справ (Україна)

Озерський Ігор Володимирович, д.ю.н, професор, професор кафедри цивільного та кримінального права і процесу, Чорноморський національний університет імені Петра Могили; академік Національної академії наук вищої освіти України (Україна)

Скоржевська-Амберг Малгожата, доктор філософії, адвокат, кафедра теорії, філософії та історії права, юридичний коледж, Університет Козмінського (Польща)

Фрицький Юрій Олегович, д.ю.н., професор, професор кафедри конституційного, адміністративного права та соціально-гуманітарних дисциплін, Інститут права та суспільних відносин Університету "Україна"; Заслужений юрист України. Член Центральної виборчої комісії (Україна)

Яровий Анатолій Олександрович, к.ю.н., доцент, професор кафедри права публічного адміністрування, Маріупольський державний університет; суддя у відставці (Україна)

Editors-in-chief

Valentyna P. Levchenko, Doctor of Economics, member of the Supervisory Board for audit activity of the Authority public oversight for audit activity, Director of the All-Ukrainian Professional Non-Governmental Organization "Union of Auditors of Ukraine" (Ukraine)

Volodymyr V. Holovach, PhD in Legal Sciences, Head of the Board of the Audit Firm "Analityk"; Honored Lawyer of Ukraine (Ukraine)

Deputy Editor-in-Chief

Tetiana A. Holovach, Doctor of Economics, Professor, auditor, deputy director for scientific work of the Institute of Audit (Ukraine)

Members of the editorial board of Economic Sciences:

Anton O. Boiko, PhD in Economics, Associate Professor of Economic Cybernetics department, Sumy State University (Ukraine)

Olena H. Velychko, PhD in Economics, Associate Professor of International Finances department, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman (Ukraine)

Tatyana A. Verezubova, Doctor of Economics, Professor, Head of the Finances department, Belarusian State Economic University (Belarus)

Anatolii M. Herasymovych, Doctor of Economics, Professor, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman (Ukraine)

Iryna I. Kryshtopa, Doctor of Economics, Professor, Professor of Accounting and Taxation department, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman (Ukraine)

Yurii M. Mantsevych, Doctor of Economics, Associate Professor, Scientific Secretary, State Enterprise "Research and Design Institute of Urban Development" (Ukraine)

Yevheniia S. Poliakova, PhD in Economics, Associate Professor of Finances and Banking department, vice-rector for scientific and pedagogical work, Higher Educational Institution «International Technology University "Mykolaiv Polytechnic"» (Ukraine)

Olena M. Potyshniak, Doctor of Economics, Professor, Professor of the Organization of Production, Business and Management department, Kharkiv Petro Vasylenko National Technical University of Agriculture (Ukraine)

Evangelos Siskos, Doctor of Economics, Professor, University of Western Macedonia (Greece)

Serhii A. Tkachenko, Doctor of Economics, Professor, Rector, Higher Educational Institution «International Technology University "Mykolaiv Polytechnic"»; academician of Academy of Economic Sciences of Ukraine (Ukraine)

Viktor V. Trynchuk, PhD in Economics, Associate Professor, Professor of Financial Markets department, University of the State Fiscal Service of Ukraine (Ukraine)

Liudmyla V. Chyzhevska, Doctor of Economics, Professor, Professor of Information Systems in Management and Accounting department, State University "Zhytomyr Polytechnic" (Ukraine)

Members of the editorial board of Legal Sciences:

Gulnara Balgimbekova, PhD in Legal Sciences, Head of the constitutional and international law department, Karagandy State University named after E.A. Buketov (Kazakhstan)

Oleksandr O. Bryhinets, Doctor of Legal Sciences, Associate Professor, Professor of department, Leonid Yuzkov Khmelnytskyi University of Management and Law; member of the Union of Lawyers of Ukraine (Ukraine)

Viktor I. Vasylynchuk, Doctor of Legal Sciences, Professor, Professor of the Operational and Investigating department, National Academy of Internal Affairs; Honored Lawyer of Ukraine, colonel of the Police (Ukraine)

Serhii F. Konstantinov, Doctor of Legal Sciences, Professor, Head of the Administrative Activity department, National Academy of Internal Affairs (Ukraine)

Ihor V. Ozerskyi, Doctor of Legal Sciences, Professor, Professor of the Civil and Criminal Law and Process department, Petro Mohyla Black Sea National University; academician of the National Academy of Sciences of Higher Education of Ukraine (Ukraine)

Malgorzata Skorzewska-Amberg, PhD, DSc, Theory, Philosophy and History of Law department, College of Law, Kozminski University (Poland)

Yurii O. Frytskyi, Doctor of Legal Sciences, Professor, Professor of the Constitutional, Administrative Law and Social and Humanitarian disciplines department, Law and Public Relations Institute of the "Ukraine" University; Honored Lawyer of Ukraine, member of the Central Election Commission (Ukraine)

Anatolii O. Yarovyi, PhD in Legal Sciences, Professor of Law and Public Administration department, Mariupol State University; retired judge (Ukraine)

Відповідальний редактор: Поповецька-Демченко Леся Петрівна (Україна)

Випусковий редактор: Туманян Анна Оганесівна (Україна)

Managing editor: Lesia P. Popovetska-Demchenko (Ukraine)

Issue Editor: Anna O. Tumanian (Ukraine)

ЗМІСТ

ПЕТРИШИН Н.Я., КРЯЧЕНКО І.С. Рекомендації з підвищення ефективності експорту вітчизняних підприємств ……..… 5

ЧИРКОВА Ю.Л., БОРТНІКОВА М.Г. Міжнародний досвід управління соціальною відповідальністю підприємств та особливості його адаптації до реалій господарювання в Україні …… 10

ГОРОДЕЦЬКА Т.Б., ЗАЙЧЕНКО К.С., ІВАЩЕНКО А.Г. Методичні підходи до зниження кредитного ризику …… 16

НОСИРЄВ О.О., МЕХОВИЧ С.А. Організаційно-економічний механізм управління оборотними активами підприємств промисловості в умовах ринкової трансформації ……. 21

ОВСЮК Н.В., ШАЛІЄВСЬКА Ж.С., ГУЛЬКО К.Ю. Фінансова звітність як основне джерело інформації про діяльність підприємства ……... 27

ЦЮПРИК В.І. Правовий статус частки товариства у власному статутному капіталі у Законі України "Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю": проблеми правового регулювання ……. 31

ПОШИВАЛОВА О.В. Оцінювання впливу пандемії COVID-19 на бідність домогосподарств …… 37

Привітання …….. 40

CONTENTS

N. PETRYSHYN, I. KRIACHENKO. Recommendations for improving the export efficiency of domestic enterprises …….. 5

Y. CHYRKOVA, M. BORTNIKOVA. International experience of enterprises social responsibility management and peculiarities of its adaptation to the economic realities of Ukraine …… 10

T. HORODETSKA, K. ZAICHENKO, A. IVASHCHENKO. Methodical approaches for reducing the credit risk … 16

O. NOSYRIEV, S. MEKHOVYCH. Organizational and economic mechanism of current assets management of industrial enterprises in the conditions of market transformation …….… 21

N. OVSIUK, Z. SHALIIEVSKA, K. HULKO. Financial statements as the main source of information on the enterprise activity …… 27

V. TSIUPRYK. Legal status of the company's share in own authorized capital under the Law of Ukraine “On limited and additional liability companies”: problems of legal regulation ……... 31

O. POSHYVALOVA. Assessment of the impact of the COVID-19 pandemic on the poverty of households …… 37

Greetings …….. 40

DOI: https://doi.org/10.37634/efp.2021.11(1).1
УДК 338.242.2

Наталія Ярославівна ***ПЕТРИШИН***
к.е.н., доцент, Національний університет "Львівська політехніка"
ORCID: https://orcid.org/0000-0003-4642-1778
e-mail: natalia.y.petryshyn@lpnu.ua

Ірина Сергіївна ***КРЯЧЕНКО***
студентка, Національний університет "Львівська політехніка"
ORCID: https://orcid.org/0000-0003-3592-7992
e-mail: ira25042000@gmail.com

РЕКОМЕНДАЦІЇ З ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКСПОРТУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті досліджено основні проблеми підвищення ефективності експорту на вітчизняних підприємствах; надано рекомендації з можливих шляхів вирішення проблеми низької ефективності експорту через завищені ціни на послуги посередників на зовнішніх ринках збуту; запропоновано технологію пошуку та залучення посередників для виходу на існуючі та нові зовнішні ринки збуту; надано рекомендації для залучення потенційних посередників для ТзОВ «Укрспецтехніка». Встановлено, що ці рекомендації допоможуть підприємству покращити своє становище на зовнішньому ринку, зменшити витрати на збут і маркетинг та згодом дозволять підвищити конкурентоспроможність.

Ключові слова: *ефективність, експорт, ефективність експорту, фактори впливу, зовнішньоекономічна діяльність, посередники, технологія пошуку посередників*

ВСТУП

Експортна діяльність є невід'ємною і важливою частиною діяльності підприємства. Здійснення експортних операцій є значною передумовою розширення ринків збуту, збільшення обсягу виробництва, підвищення іміджу підприємства та якості продукції.

Однією з обов'язкових умов прийняття рішення про здійснення зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) є її ефективність. Вона визначається зіставленням економічного результату (прибутку, виручки) з витратами, які були понесені підприємством для одержання такого результату.

Поняття «ефективність зовнішньоекономічної діяльності» науковці трактують по різному. Наприклад, І. Лебідь надає цьому поняттю досить вагоме значення і виділяє його серед інших економічних катюгорій, які стосуються зовнішньої торгівлі підприємства. На його думку, ефективність ЗЕД найчастіше характеризує вигідність експорту, яка показує порівняння вартості експортованого товару в зовнішньоторговельних і внутрішньоринкових цінах [1].

Інші автори, а саме Т. Безрукова, О. Борисов та І. Шанін визначають ефективність як категорію, яка має такі властивості, як динамічність, цілісність, багатогранність, взаємопов'язаність її різних сторін [2].

Кожна діяльність підприємства орієнтована на отримання прибутку і зовнішньоекономічна не є виключенням. Експортна діяльність є частиною виробничо-господарської діяльності підприємства, але вона є самодостатньою у багатьох питаннях, а саме виборі партнерів, визначенні номенклатури продукції, встановленні цін, кількості та термінів поставки. Через це потрібно визначати фактори, що впливають саме на ефективність експортної діяльності і з цією інформацією приймати певні рішення, що стосуються ЗЕД [3]. Їх часто ділять на фактори внутрішнього і зовнішнього середовища [4], але також не потрібно забувати про специфічні фактори, тобто ті, які відрізняють експортну від інших видів діяльності організації (вплив валютного курсу, обсяги митних платежів тощо) [5].

Аналізування ефективності здійснення ЗЕД підприємством надає можливість прийняти обґрунтоване управлінське рішення у сфері експорту: який товар краще реалізовувати за кордон, з якими контрагентами вигідніше співпрацювати, в якій кількості, на яких умовах тощо. Та, незважаючи на те, що є багато наукових праць з цієї теми, потрібно розуміти, що справді буде ефективним у разі підвищеня результативності експорту. Тому актуальним залишається питання розроблення рекомендацій з підвищення ефективності експорту, що у перспективі принесе прибутки організації.

МЕТА роботи полягає у дослідженні основних проблем підвищення ефективності експорту вітчизняних підприємств, наданні рекомендацій з технології пошуку посередників.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Використано методику дослідження: економічний аналіз, синтез, групування, структурний аналіз, узагальнення, методи графічного моделювання у процесі розроблення технології пошуку посередників.

РЕЗУЛЬТАТИ

Процес здійснення зовнішньоекономічної діяльності є складним і трудомістким. Оцінюють ефективність ЗЕД для того, щоб визначити чи вигідно надалі здійснювати експорт, щоб порівняти планові показники з фактичними і зрозуміти чи приносить це очікуваний результат, щоб порівняти поточні показники з попередніми значеннями і побачити чи в правильному темпі та напрямі рухається підприємство.

Безліч проблем може виникнути, коли підприємство задається ціллю підвищити ефективність свого експорту. Наприклад, багато аспектів залежить від вибору методу виходу на зовнішні ринки. Прямий експорт потребує достатньо високих тимчасових вит-

© Н.Я. ПЕТРИШИН, І.С. КРЯЧЕНКО, 2021

рат для організації мережі збуту, потрібно своїми силами завойовувати позицію на ринку і розробляти маркетингову стратегію. Під час продажу товарів через посередників зникають недоліки, які існують у прямому експорті, але є свої нюанси. Зникає контакт з кінцевими покупцями, з'являється певна залежність від посередника, витрати на збут збільшуються у розмірі винагороди посереднику тощо.

Ще однією проблемою підвищення ефективності експорту є недостатність кваліфікованих кадрів у сфері ЗЕД, які б змогли вивести підприємство на нові ринки збуту, домовитись про кращі умови співпраці з наявними контрагентами та знайти нових, налагодити систему експорту на підприємстві.

Також для підвищення ефективності експорту ключовим моментом є підвищення якості товару. Якщо якість товару зростає, а ціна не змінюється, є можливість зайняти конкурентні позиції на ринках і заволодіти більшою часткою ринку.

Щоб виявити напрями підвищення ефективності експорту необхідно:

– комплексно дослідити проблему розвитку експортної діяльності і виявити напрями вдосконалення системи управління експортом на підприємстві;

– виявити напрями удосконалення методів експортної роботи;

– вивчити сучасні підходи дослідження зовнішніх ринків;

– розробити заходи підвищення конкурентоспроможності підприємства;

– проаналізувати ефективність здійснення експорту, рівень виконання зобов'язань за контрактами, динаміку розвитку експортної діяльності, конкурентоспроможність товару і підприємства загалом;

– розробити заходи для підвищення ефективності експорту.

Отже, основними проблемами підвищення ефективності експорту є:

– проблема забезпечення збільшення обсягу збуту товарів на іноземні ринки (можна вирішити пошуком нових контрагентів на виставках і ярмарках, а також збільшенням обсягів поставок існуючим контрагентам);

– проблема необхідності зменшення транспортних витрат в експорті (потрібно знайти перевізника з кращою ціновою політикою або здійснювати непрямий експорт, тобто через посередника, і тоді ці витрати були б покладені на нього);

– проблема необхідності здійснення маркетингових досліджень іноземних ринків через недостатність інформаційної бази та кваліфікації працівників (звернутись до послуг маркетингової компанії, яка спеціалізується на цьому);

– проблема низької кваліфікації працівників у сфері ЗЕД (необхідно провести навчання для підвищення кваліфікації працівників або найняти нових, які будуть компетентні у сфері здійснення експорту);

– проблема відсутності необхідної документацій з питань якості у процесі експорту (потрібно отримати сертифікат якості, який би дозволив експортувати у країни Європейського Союзу);

– проблема низької ефективності експорту через завищені ціни на послуги посередників на зовнішніх ринках збуту (потрібно здійснити пошук та залучення до співпраці нових посередників з метою підвищення ефективності діяльності підприємства на зовнішніх ринках).

На вирішенні останньої проблеми доцільно зосередити більше уваги. Підприємство може самостійно вибрати метод виходу на зовнішні ринки, а саме прямий експорт або непрямий експорт через посередників. За другого способу підприємство користуватиметься послугами посередницької фірми, яка здійснюватиме пошук закордонних ринків збуту продукції, покупців товару підприємства, відповідатиме за відправку товарів та отримання оплати тощо.

Непрямий експорт необхідний тоді, коли підприємство не володіє достатньою і достовірною інформацією про зовнішній ринок, або немає кваліфікованого персоналу для виходу на такий ринок, або ж немає досвіду роботи на ньому. Використання такого методу має велику кількість переваг:

– зменшує ризик підприємства, що є виправданим на початку здійснення експортної діяльності;

– вимагає мінімального залучення підприємства до процесу експорту;

– дозволяє концентруватись на реалізації товару на внутрішньому ринку;

– покладає на підприємство обмежену відповідальність за маркетингову діяльність;

– дозволяє навчитись міжнародному маркетингу у посередника для подальшої самостійної роботи;

– надає можливість протестувати експортний потенціал підприємства;

– у деяких випадках звільняє підприємство від вирішення питань транспортування та логістики;

– посередник може відповідати за технічні питання та забезпечувати необхідну підтримку продукції тощо.

Звичайно, за використання такого методу виходу на зовнішні ринки є й недоліки, наприклад, нижчі прибутки, відсутність повного контролю над продажами, прямої комунікації зі споживачами, неотримання зворотнього зв'язку стосовно їхньої реакції на товар, певна залежність виробника від посередника, можлива недостатня увага посередника до товару підприємства або відсутність його зацікавленості у просуванні продукції експортера.

Останні дві позиції можна усунути за допомогою ґрунтовного пошуку посередника. Розроблену технологію пошуку та залучення посередників подано на рис. 1.

Розглянемо кожен етап технології пошуку та залучення посередників на прикладі ТзОВ «Укрспецтехніка», яке входить у групу компаній ТМ «Століт», яка займається виробництвом якісних матеріалів та аксесуарів для теплозвукоізоляції будівель, виробництвом пластмас та полімерів, сухих будівельних сумішей.

Перший етап пошуку посередника полягає в тому, що ТзОВ «Укрспецтехніка» має визначити мету пошуку і співпраці з посередником, які вигоди це йому дасть.

На другому етапі потрібно визначити ресурсні можливості підприємства. Це стосується людських, фінансових, матеріальних ресурсів.

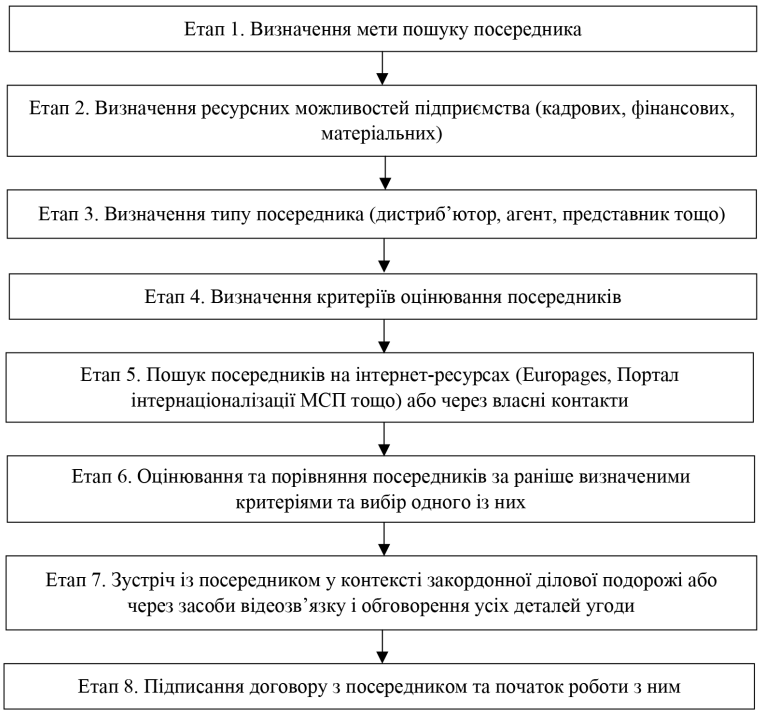

Рис. 1. Рекомендована технологія пошуку та залучення посередників для виходу на існуючі та нові зовнішні ринки збуту [розроблено та сформовано авторами]

Третім етапом є визначення типу посередника. Є безліч посередників і ТзОВ «Укрспецтехніка» має для себе визначити, з яким йому найвигідніше співпрацювати. Це може бути дистриб'ютор, агент, торговий представник тощо.

Четвертим етапом є визначення критеріїв пошуку посередників. Головними критеріями вибору є такі: територія, на якій здійснює свою діяльність посередник; розгалуженість збутової мережі; наявність складських приміщень; знання про товар підприємства і специфіки ринку цього товару; розуміння місцевих звичаїв та культури; знання регуляторного середовища, яке утворилось навколо даного товару; висока ділова репутація; успішність посередницької діяльності для інших клієнтів; фінансова потужність посередника тощо.

Наступним етапом є безпосередній пошук потенційних посередників. Для пошуку посередників в європейському середовищі можна скористатись сервісом Europages. Це спеціалізований портал, який допомагає просувати малий і середній бізнес. Він допомагає знаходити партнерів, які працюють на європейському ринку. Тут можна і знайти посередників, оскільки це велика B2B платформа, яка налічує понад 2,5 млн компаній. Також можна скористатись Порталом інтернаціоналізації МСП, основною метою якого є допомога підприємствам знайти провайдера бізнес-послуг для виходу на іноземний ринок, також налагоджування зв'язків з ними. Є можливість знайти посередника через власні ділові зв'язки, скористатися послугами міжнародного підрозділу банку, який обслуговує підприємство, де можуть надати необхідну інформацію про відповідні компанії, звернутись до місцевої торгової асоціації з міжнародною спеціалізацією або місцевої торгової палати, які можуть спрямувати до необхідної бази з експорту.

На шостому етапі здійснюється оцінювання відібраних посередників згідно з раніше визначеними критеріями і порівнянням їх між собою, а за допомогою отриманих результатів здійснити вибір одного з них.

На наступному етапі відбувається зустріч керівництва ТзОВ «Укрспецтехніка» з посередником. Це може відбуватися у контексті закордонної ділової подорожі, або на міжнародних торгових виставках, або проводитись у вигляді відеоконференції, якщо підприємство обмежене у бюджеті. Під час такої зустрічі задаються питання, які вимагають вирішення, обговорюються всі деталі співпраці і майбутньої угоди.

Останній, восьмий етап це безпосереднє підписання договору з посередником і початок співпраці з ним.

Перелік потенційних посередників, а саме агентів, дистриб'юторів, представників для ТзОВ «Укрспецтехніка» подано у табл. 1. Вказані посередники працюють у галузі теплоізоляційних матеріалів, а також супровідних послуг та матеріалів.

Потенційні посередники для ТзОВ «Укрспецтехніка» були знайдені за допомогою сервісу Europages. Найкращими посередниками будуть ті, які працюють у сфері будівництва, тепло- та шумоізоляції, закупівлі матеріалів для конструкційних, покрівельних, акустичних робіт.

ВИСНОВКИ

Поняття «експорт» означає діяльність, яка спрямована на продаж товарів за кордон іноземному суб'єкту зовнішньоекономічної діяльності, що передбачає перетинання митного кордону цим товаром. Багато підприємств зараз вдаються до експорту, оскільки це допомагає розширити ринки збуту, підвищити якість продукції, збільшити обсяги виробництва, а тим самим зменшити постійні витрати, а це допоможе покращити імідж підприємства, посилити позиції серед конкурентів.

Таблиця 1 – **Потенційні посередники ТзОВ «Укрспецтехніка»** [*розроблено та сформовано авторами*]

№ з/п	Назви посередників	Країни реєстрації	Типи посередників	Сектор діяльності посередників
1	Active FCF Feuerfestes Material Produktions	Австрія	Агент/представник	Теплоізоляційні матеріали
2	Naturmat	Бельгія	Дистриб'ютор	Енергетичне оновлення та внутрішня фурнітура
3	ETS – engineering for trade and supply	Єгипет	Дистриб'ютор	Генеральний підряд та закупівлі, теплоізоляція та всі види ізоляції
4	Sport Express 1	Болгарія	Агент/представник	Житлові, морські, комерційні та промислові будівництва
5	Specialist Thermal Supplies	Велика Британія	Дистриб'ютор	Конструкційні, покрівельні, акустичні, теплові та пожежні ізоляційні матеріали
6	Ecobati	Франція	Дистриб'ютор	Будівельні матеріали

Однією з найважливіших умов прийняття рішення стосовно здійснення ЗЕД є її ефективність. Оскільки головною метою функціонування підприємства є одержання прибутку і його збільшення, то ознакою того, що ЗЕД здійснюється ефективно є зменшення витрат, збільшення чистого доходу, пришвидшення темпів приросту виручки від реалізації. Ефективність відображає наскільки результативною є діяльність.

Існує багато проблем підвищення ефективності експорту підприємства. Особливо актуальним є вирішення проблеми низької ефективності експорту через завищені ціни на послуги посередників на зовнішніх ринках збуту. У зв'язку із чим було надано рекомендації з приводу можливих шляхів вирішення цієї проблеми і запропоновано технологію пошуку та залучення посередників для виходу на існуючі й нові зовнішні ринки збуту.

Рекомендована технологія пошуку та залучення посередників дозволить підприємствам без великих витрат ресурсів вийти на зовнішні ринки збуту і цим забезпечити збільшення обсягів реалізації продукції. Посередник водночас здійснюватиме усю роботу, пов'язану зі збутом товарів на іноземному ринку, займатиметься розробленням маркетингової компанії, пошуком каналів збуту, потенційних клієнтів, транспортуванням продукції тощо. Також потрібно зазначити, що часто у підприємств немає достатньо ресурсів (кадрових і фінансових) для здійснення комплексних маркетингових досліджень ринку, щоб ефективно продавати свій товар за кордоном. Натомість посередник є більш обізнаним у цій сфері і може зробити це професійніше та ефективніше. За його роботу посередник отримуватиме відсоток з продажу, але водночас зменшуються витрати на збут, маркетинг, транспортування тощо.

Впровадження рекомендованої технології у практиці функціонування ТзОВ «Укрспецтехніка» дозволить досягнути таких ефектів: економічного, внаслідок зменшення витрат на збут, маркетинг, транспортування, які перейдуть до посередника, а також внаслідок збільшення обсягів реалізації за рахунок підвищення впізнаваності підприємства на зовнішніх ринках; соціального, внаслідок зменшення навантаження на працівників відділів збуту і маркетингу, оскільки деякі їхні обов'язки перейдуть до посередника.

Список використаних джерел

1. Лебідь І.Г. Ефективність механізмів управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств: базові підходи та методологія оцінки. *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. 2011. № 101. С. 128-134.

2. Безрукова Т.Л., Борисов Т.Л., Шанин И.И. Классификация показателей оценки эффективности экономической деятельности промышленного предприятия. *Общество: политика, экономика, право*. 2012. № 1. С. 73-80.

3. Андришин В.П. Фактори ефективності експортної діяльності підприємства. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2014. №5. С. 11-14.

4. Фатенок-Ткачук А.О. Аналізування факторів впливу на розвиток зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств. *Наукові праці КНТУ. Економічні науки*. 2010. № 17. С. 93-100.

5. Бондарєва Т.І., Осадчук А.І. Оцінка ефективності експортної діяльності підприємства. *Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики*. 2011. № 3(15). С. 91-104.

References

1. Lebid I.H. The effectiveness of mechanisms for managing foreign economic activity of enterprises: basic approaches and evaluation methodology. *Current issues of international relations*. 2011. №101. pp. 128-134. [in Ukrainian].

2. Bezrukova T.L., Borisov T.L., Shanin I.I. Classification of indicators for assessing the efficiency of economic activity of an industrial enterprise. *Society: Politics, Economics, Law*. 2012. №1. pp. 73-80. [in Russian].

3. Andryshyn V.P. Factors of efficiency of export activity of the enterprise. *Scientific Bulletin of Kherson State University.* 2014. №5. pp. 11-14. [in Ukrainian].

4. Fatenok-Tkachuk A.O. Analysis of factors influencing the development of foreign economic activity of machine-building enterprises. *Scientific works of KNTU. Economic Sciences*. 2010. №17. pp. 93-100. [in Ukrainian].

5. Bondarieva T.I., Osadchuk A.I. Evaluation of the effectiveness of export activities of the enterprise. *Economics and management of machine-building enterprises: problems of theory and practice*. 2011. №3 (15). pp. 91-104. [in Ukrainian].

Nataliia PETRYSHYN
PhD in Economics, Associate Professor, Lviv Polytechnic National University
ORCID: https://orcid.org/0000-0003-4642-1778
e-mail: natalia.y.petryshyn@lpnu.ua

Iryna KRIACHENKO
student, Lviv Polytechnic National University
ORCID: https://orcid.org/0000-0003-3592-7992
e-mail: ira25042000@gmail.com

RECOMMENDATIONS FOR IMPROVING THE EXPORT EFFICIENCY OF DOMESTIC ENTERPRISES

Introduction. *One of the prerequisites for deciding on foreign economic activity (FEA) is its effectiveness. It is determined by comparing the economic result (profit, revenue) with the costs incurred by the enterprise to obtain such a result. Analysis of the effectiveness of foreign trade by the company provides an opportunity to make an informed management decision in the field of exports: which product is better to sell abroad, with which counterparties it is more profitable to cooperate, in what quantity, on what terms.*

The purpose of the paper *is to study the main problems of improving the efficiency of exports of domestic enterprises, providing recommendations on the technology of finding intermediaries.*

Results. *Many problems can arise when a company aims to increase the efficiency of its exports. The focus was on the problem of low efficiency of exports due to inflated prices for the services of intermediaries in foreign markets. The recommended technology of search and involvement of intermediaries was provided, which consists of the following stages: determining the purpose of finding an intermediary, determining the resource capabilities of the enterprise (personnel, financial, material), determining the type of intermediary (distributor, agent, representative, etc.), determining evaluation criteria, search for intermediaries on Internet resources (Europages, SME Internationalization Portal, etc.) or through own contacts, evaluation and comparison of intermediaries according to previously defined criteria and choosing one of them, meeting with an intermediary in the context of foreign business travel or video communication and discussing all the details of the agreement, signing the contract with the mediator and starting work with him.*

Conclusion. *Implementation of the proposed recommendation will have a positive impact on the enterprise and will achieve the following effects: economic, due to reduced costs of sales, marketing, transportation, which will pass to the intermediary, as well as due to increased sales by increasing the company's visibility in foreign markets; social, due to the reduction of the burden on employees of sales and marketing departments, as some of their responsibilities will be transferred to the intermediary.*

Keywords: *efficiency, export, export efficiency, factors of influence, foreign economic activity, intermediaries, technology of search of intermediaries*

DOI: https://doi.org/10.37634/efp.2021.11(1).2
УДК 347.73.45

Юлія Леонідівна ***ЧИРКОВА***
к.е.н., доцент, Національний університет "Львівська політехніка"
ORCID: https://orcid.org/0000-0001-7315-9520
e-mail: yuliya.l.chyrkova@lpnu.ua

Мар'яна Григорівна ***БОРТНІКОВА***
к.е.н., доцент, Національний університет "Львівська політехніка"
ORCID: https://orcid.org/0000-0002-2346-8007
e-mail: mariana.h.bortnikova@lpnu.ua

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЙОГО АДАПТАЦІЇ ДО РЕАЛІЙ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УКРАЇНІ

У статті досліджено сутність категорії «соціальна відповідальність підприємств». Розкрито як змінювалось розуміння та підходи до імплементації цієї концепції в різні історичні періоди. З'ясовано ключові елементи соціальної відповідальності та особливості їх прояву в умовах функціонування та розвитку підприємницьких структур. Проаналізовано успішний досвід застосування концепції соціальної відповідальності серед всесвітньо відомих компаній різної галузевої приналежності, а також з'ясовано, в який спосіб відбувається адаптація управлінських систем вітчизняних підприємств до принципів корпоративної соціальної відповідальності та сталого розвитку загалом. У результаті окреслено переваги впровадження соціальної відповідальності в українських компаніях, а також виділено проблемні моменти, що супроводжують цей процес та представлено загальні рекомендації відносно їх ефективного усунення.

Ключові слова: *соціальна відповідальність, сталий розвиток, підприємство, міжнародний досвід, управління, система*

ВСТУП

У сучасних умовах господарювання найважливішим завданням управління суб'єктом господарювання є гармонізація інтересів усіх сторін, зацікавлених у діяльності компанії. У період командної економіки в Україні взаємовідносини між підприємствами та державою мали патронажний характер. Перехід до принципів ринкового господарювання спричинив значну деформацію соціальної інфраструктури та системи соціально-економічного партнерства, порушення трудових стандартів у галузі охорони праці та здоров'я, оплати праці працівників, загострення екологічного та соціального неблагополуччя цілих регіонів. У зв'язку з цим актуальною проблемою сучасного менеджменту постає корпоративна соціальна відповідальність. В умовах реформування економіки, що вимагають збереження та нарощування кваліфікованих трудових ресурсів, інновацій та інших конкурентних переваг, система управління підприємством має адекватно реагувати на інтереси працівників, постачальників, споживачів, держави та населення регіону, а також інших сторін, зацікавлених у ефективній діяльності компанії. Проблема соціальної відповідальності набула особливої актуальності в період всесвітньої пандемії COVID-19, адже обставини, що склалися, вимагають значних додаткових витрат у виконанні соціальних зобов'язань перед працівниками підприємств, здоров'я й життя яких піддається зараз вкрай високому ступеню ризику.

Проблема корпоративної соціальної відповідальності в управлінні підприємствами в різні періоди розглядалася в роботах таких закордонних науковців, як Р. Аккоф, І. Ансоф, К. Бодвел та С. Ведок, П. Друкер, М. Фрідмен, Є. Фрімен. У розвиток концепції соціальної відповідальності свій внесок зробили також П. Кеменітч, Л. Маллінз, С. Хокінс, М. Еншен, які пов'язували соціальну відповідальність бізнесу із необхідністю існування соціального договору. Серед українських дослідників вивченню ролі соціальної відповідальності у виконанні стратегії сталого розвитку та забезпеченні соціально відповідальної фінансово-господарської політики підприємств свої дослідження присвятили: Б. Андрішків, Т. Антошко, Д. Баюра, Л. Бобко, О. Зоріна, Е. Камишникова, О. Мінц, О. Притула та ін. У сучасних українських та закордонних джерелах основна увага акцентується на окремих аспектах та інструментах формування та реалізації політики соціальної відповідальності підприємства. Водночас спостерігаємо вкрай мало досліджень проблематики ефективного управління корпоративною соціальною відповідальністю в умовах динамічного середовища господарювання та ризиків, пов'язаних із порушенням вимог та очікувань ключових зацікавлених осіб підприємницьких структур, що й обґрунтовує доцільність цієї праці.

МАТЕРІАЛИ ТА МЕТОДИ

Теоретичною основою дослідження виступають праці провідних вітчизняних та іноземних науковців, а також міжнародні та національні законодавчі та нормативно-правові акти у сфері формування та розвитку концепції соціальної відповідальності підприємств. У процесі виконання роботи та відображення результатів застосовано такі загальнонаукові методи дослідження, як етимологічний, порівняння, систематизація, синтезу та аналізу, узагальнення, статистичного зіставлення тощо.

МЕТА статті – з'ясування сутності сучасної концепції соціально відповідального підприємства шляхом комплексного відстеження міжнародного досвіду у цій сфері та пошуку шляхів його ефективної імплементації в умовах функціонування підприємств України.

РЕЗУЛЬТАТИ

Вивчаючи таку специфічну категорію як «соціальна відповідальність», приходимо до розуміння її як особливого соціального явища, що передбачає «доброві-

 © Ю.Л. ЧИРКОВА, М.Г. БОРТНІКОВА, 2021

льне та свідоме виконання, використання й дотримання суб'єктами суспільних відносин, приписів, соціальних норм, а у випадку їхнього порушення – застосування до порушника заходів впливу, передбачених цими нормами» [1, С. 9–10]. Наявність широкого спектра соціальних норм спричиняє виникнення в їх виконавців різних видів соціальної відповідальності: моральної, релігійної, корпоративної, політичної, правової (юридичної) тощо.

Особливою соціально-економічною організацією є підприємство. Власники бізнесів сьогодні все частіше доходять до розуміння того, що реалізація різних видів активностей із застосуванням соціально відповідального підходу неодмінно призводить до покращення іміджу, забезпечення наростаючого впливу на суспільство та підвищення конкурентних позицій [2]. Соціально відповідальний бізнес ставиться з повагою та враховує потреби суспільства та довкілля, партнерів, контрагентів, конкурентів, управлінців різних рівнів.

Історія розвитку корпоративної соціальної відповідальності (далі – КСВ) сягає ще 20–50-х рр. XX ст. Саме тоді з'явилася відома на весь світ сьогодні робота Пітера Друкера «Практика менеджменту», в якій вчений визначав громадську відповідальність одним із 8 головних факторів, що сприяють досягненню цілей у бізнесі. П. Друкер зазначив, що підприємницькі структури слід розглядати як основні соціоекономічні інститути, які формують методи та підходи для забезпечення майбутнього існування суспільства [1]. У 60-х рр. XX ст. теорія корпоративної соціальної відповідальності продовжувала розвиватись здебільшого завдяки роботам прогресивних науковців, що підтримували популярні в ті часи соціальні рухи із захисту цивільних прав, прав жінок та споживачів, а також спрямованих на захист навколишнього середовища. Із настанням 1970-х рр. вчені зрозуміли, що використовувана в ті часи концепція КСВ дає змогу відповісти на питання, що саме варто розуміти під цією категорією і якими є джерела її формування, проте все ще не було напрацьовано конкретних методів, за допомогою яких ця відповідальність може отримати застосування у практичній діяльності компаній.

Над вирішенням зазначеного завдання працювало чимало відомих у ті часи науковців (Р. Акерман, Р. Бауер, Д. Вотав, С. Сеті та ін.), проте найбільш революційними вважаються постулати, показані у статті видатного вченого-економіста та лауреата Нобелівської премії М. Фрідмена «Соціальна відповідальність бізнесу», яку було опубліковано в газеті The New York Times 13 вересня 1970 р. У роботі вчений зазначив, що для господарських суб'єктів є лише один соціальний обов'язок – це нарощувати прибутковість із неухильним дотриманням усталених правил чесної конкурентної боротьби. Крім того, для підприємства тієї чи іншої галузі надзвичайно непросто чітко окреслити сукупність тих соціальних завдань, за які саме воно має відповідати, адже тут часто виникатимуть конфлікти інтересів за тих умов, що неможливо однаково добрим бути до всіх [3].

Втім радикальність і неоднозначність підходу М. Фрідмена до сутності та типології соціальної відповідальності підприємств усе ж не зупинила дослідження у цій сфері, не нівелювала цінності самого соціально відповідального підходу до управління компаніями. Так, А. Керрол сформулював категорію «соціальна відповідальність» із погляду її ключових різновидів, які на зразок потреб у піраміді Маслоу формують багаторівневу структуру досліджуваного поняття (рис. 1) [4; 5].

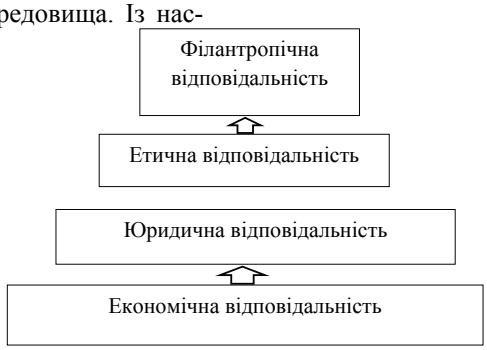

Рис. 1. Багаторівнева структура соціальної відповідальності підприємств (згідно з підходом А. Керрола) [4]

Як видно із рис. 1, основою всієї структури соціальної відповідальності є власне економічний її різновид, адже ключовим призначенням компаній першочергово було та залишається виробництво товарів та послуг із метою забезпечення запланованого рівня прибутковості. За такої умови у межах концепції соціальної відповідальності, отриманий прибуток, окрім виконання функцій економічного розвитку, неодмінно має спрямовуватись на забезпечення позитивного впливу на навколишнє середовище, людей, суспільство, тобто дотримуватись концепції «потрійного критерію» (англ. "triple bottom line") – «прибуток, людина, планета» [6].

В основі юридичної відповідальності лежить необхідність ведення господарської діяльності в межах правового поля держави та міжнародного економічного середовища. Етична соціальна відповідальність передбачає, що функціонування компанії відбуватиметься в межах встановлених суспільством правил, котрі не закріплені законодавчо, проте відображають певний уклад із норм моралі та традицій, які існують у цьому суспільстві. Фірми можуть по-різному демонструвати те, що вони є носіями етичної відповідальності. Наприклад, підприємство може встановити свій власний, більш високий рівень мінімальної заробітної плати, якщо та, яку регламентує держава, не є «прийнятною». Так само бізнес може вимагати, щоб продукти, інгредієнти, матеріали або компоненти постачались відповідно до стандартів вільної торгівлі. У зв'язку з цим у багатьох фірм є процедури, що гарантують, що вони не купують товари, отримані внаслідок рабства чи дитячої праці. Філантропічна (або дискреційна) відповідальність

компанії передбачає її добровільну участь у різноманітних соціальних програмах та проєктах з метою забезпечення добробуту та розвитку суспільства.

Також за сучасної гіперактивної популяризації концепції «сталого розвитку» наведений перелік різновидів КСВ доповнений таким невід'ємним елементом, як «екологічна відповідальність». Це одна з найпоширеніших форм корпоративної соціальної відповідальності, що базується на постулаті про те, що організації повинні поводитися максимально екологічно. Суб'єкти господарювання, які прагнуть взяти на себе екологічну відповідальність, можуть зробити це шляхом: скорочення рівня забруднення, викидів парникових газів, використання одноразового пластику, споживання води та загальних відходів; підвищення рівня застосування відновлюваних джерел енергії, стійких ресурсів та матеріалів, що підлягають повній або частковій переробці; компенсації негативного впливу на навколишнє середовище; наприклад, висаджуючи дерева, фінансуючи дослідження та пожертвування на відповідні цілі тощо.

Подальший міжнародний розвиток концепції соціальної відповідальності підприємницьких структур характеризується, з одного боку, дослідженням та обґрунтуванням прямого зв'язку між активністю впровадження соціально відповідального підходу до управління підприємствами та рівнем їх економічної результативності (на засадах теорії стейкхоледрів, репутаційної теорії, теорій достатності ресурсів, опортунізму менеджменту та синергічної дії тощо), а з іншого – акцентуванням уваги на крайній потребі неухильного дотримання принципів сталого розвитку, за якого КСВ від елементарних правил поведінки та звітування трансформується на якісно новий рівень, де спостерігається більш інтенсивний діалог між стейкхолдерами та неурядовими організаціями, запровадження соціальних ініціатив, котрі стосуються широкого кола зацікавлених сторін [1].

В умовах сьогодення розвиток соціально відповідального бізнесу в різних регіонах світу, зокрема й в Україні, відбувається в межах дії широкого спектра міжнародних стандартів та нормативно-правових актів. Базовими з-поміж них виступають [7]:

1. Глобальний договір Організації Об'єднаних Націй (ініціатива ООН, що зосереджена на забезпечення дотримання бізнесом соціально відповідального підходу та надання звітності стосовно результативності здійснення такої політики);

2. Міжнародний стандарт із корпоративної соціальної відповідальності ISO 26000:2010 (всесвітньо узгоджений документ, що містить керівництво з імплементації соціально відповідального підходу до управління будь-яким підприємством);

3. Стандарти Глобальної ініціативи зі звітування GRI (регламентує найбільш розповсюджені форми звітності підприємств, що будується відповідно до стандартів сталого розвитку);

4. Сертифікаційний стандарт SA 8000 (стимулює організації різних форм та напрямів діяльності розробляти та застосовувати новітні соціально прийнятні практики управління робочим місцем та передбачає визначення ефективності діяльності компаній за вісьмома напрямами: дитяча праця, примусова праця, здоров'я та безпека, вільне об'єднання та колективні переговори, дискримінація, дисциплінарна практика, робочий час та компенсація) тощо.

Станом на 2020 р. до Глобального договору ООН приєдналось уже понад 14000 корпорацій та інших організацій із майже 170 країн світу [8]. Дотримуючись наведених вище та низки інших специфічних стандартів, вони активно імплементують політику соціальної відповідальності з широким спектром напрямів функціонування, адже чітко усвідомлюють, що за сучасних умов представники різних груп стейкхолдерів (особливо із т.зв. «міленіалів» та «покоління Z») усе частіше схильні до співпраці із тими брендами та компаніями, які потужно інвестують у розвиток суспільства та здійснюють пошук шляхів для сприяння такому поступу, явно демонструючи свої про-соціальні ініціативи та «зелену» позицію.

Одним із найкращих прикладів реального та всеохопного застосування концепції КСВ на міжнародній арені є діяльність всесвітньо відомого піонера фармацевтичної галузі – компанії Johnson & Johnson. Уже протягом трьох десятиліть ключовою ціллю компанії є зменшення власного впливу на планету, у результаті чого їхні ініціативи варіюють від використання енергії вітру до забезпечення безпечною водою спільнот у всьому світі. Компанія продовжує шукати варіанти використання відновлюваних джерел енергії з метою забезпечити з їх допомогою 100 % своїх потреб до 2025 р. Усе більшу глобальну довіру напрацьовує також корпорація Google, причому не лише за відомі ініціативи з екологічної безпеки, а й внаслідок відкритої безкомпромісної позиції топ-менеджменту компанії з питань расизму та інших видів соціальної дискримінації [9].

Особливу увагу також заслуговує соціально відповідальна позиція компанії LEGO, котра стала лідером у світовому рейтингу корпоративної репутації 2021 Global RepTrak® 100, зокрема й завдяки своїм ініціативам у сфері сталого розвитку [10]. Упродовж наступних 3 років керівники компанії планують інвестувати понад 400 млн дол. США із ключовою ціллю поступово відмовитися від одноразової пластикової обгортки для своїх «цеглин», щоб усе упакування стало екологічно безпечним до 2025 р. З 2021 р. також розпочались випробування паперових пакетів у коробках у партнерстві з Лісовою наглядовою радою (FSC). Вони також інвестують у більш екологічні продукти, які не виробляють відходів та не містять вуглецевих викидів.

Ведучи мову про світові компанії, які успішно імплементують в управління систему КСВ, доцільно також згадати про супербренд the Walt Disney Company, котрі у своєму Звіті із корпоративної соціальної відповідальності за 2021 р. задекларували обов'язок скоротити свій вуглецевий слід, поставивши цілі з нульових чистих викидів парникових газів, нульових відходів та зобов'язання відносно економії води. Вони активно забезпечують сувору міжнародну трудову політику для захисту безпеки та прав своїх співробітників.

Також яскраву соціально відповідальну позицію в глобальних масштабах демонструють такі багатонаціональні корпорації, як Coca-Cola, Bosch, General Electric, Pfizer, Starbucks, Washington Post та багато ін.

Ефективно функціонуючи в різних галузях господарювання, вони вже багато років демонструють потужний рівень корпоративної соціальної відповідальності, активно працюючи над всебічною імплементацією принципів економіки на засадах сталого розвитку, займаються боротьбою з бідністю, з дискримінацією за расовою, віковою та іншими ознаками, з провокуванням паніки в суспільствах за рахунок дезінформування, особливо в часи боротьби із пандемією COVID-19.

Аналізуючи досвід імплементації концепції КСВ у національних масштабах, доцільно зазначити, що за останні 15 років кількість українських підприємств, які активно впроваджують КСВ у власну систему менеджменту, невпинно зростає. Так, сьогодні Мережа Глобального Договору ООН в Україні охоплює понад 100 компаній-учасниць, які, на базі розробленої інтегрованої навчальної платформи, вивчають та адаптують на практиці досягнення сталого розвитку для бізнесу, суспільства, трудових організацій, муніципалітетів та уряду. Водночас більшість із цих підприємств – це переважно лідери на ринках товарів та послуг із багаторічною успішною історією діяльності («Оболонь», «Київстар», «Метінвест», «1+1 Медіа», SoftServe, «Нова Пошта» тощо), а також представництва міжнародних компаній в Україні (Shell, BASF Ukraine, Metro Cash and Carry Ukraine, KPMG, Carlsberg Ukraine тощо). Обґрунтовуючи доцільність застосування концепції КСВ як ефективного управлінського інструменту, топ-менеджери наведених суб'єктів господарювання наводять наступні переваги та ефекти:

1. Отримання фінансово-економічного ефекту від КСВ за рахунок: економії на споживанні енергії та сировини, нарощення продуктивності працівників (зокрема, шляхом скорочення часу відсутності на робочому місці внаслідок хвороби та нещасних випадків, раннього виходу на пенсію тощо), отримання кращих умов кредитування та легшого доступу до ринку капітал. Загалом, послідовне управління КСВ може допомогти підприємствам зайняти вигідне становище на ринку, стимулювати інновації та уникнути репутаційних ризиків.

2. Систематичне оновлення напрямів та інструментарію КСВ має позитивний вплив на конкурентоспроможність підприємства, оскільки споживчі все частіше беруть до уваги саме соціально відповідальний критерій. Ринок товарів та послуг також відповідно набуває певних соціальних чи екологічних характеристик. Крім поведінки підприємства як кінцевого постачальника, клієнти також усе більше виокремлюють необхідність відповідального ведення бізнес-операцій у всьому ланцюжку створення вартості.

3. Соціально-відповідальна поведінка мотивує персонал. Репутація відповідального роботодавця також сприяє ефективному пошуку та найму нових висококваліфікованих фахівців, оскільки співробітники дедалі більше усвідомлюють цінності підприємства (наприклад, відносно сумлінності).

4. Відповідальне ведення бізнесу може слугувати для підприємств як додаткова конкурентна перевага стосовно участі в державних тендерах, отриманні асигнувань та дотацій. Беручи участь у державних закупівлях, постачальники мають дотримуватися відповідних положень стосовно умов найму й рівної оплати праці. Відповідальна ділова поведінка допомагає своєчасно виявляти зміни політичних рамкових умов та реагувати на них.

Заразом науковці та фахівці практики виокремлюють низку проблемних моментів, котрі перешкоджають ще більш активному розвитку систем корпоративної соціальної відповідальності на підприємствах України. До найбільш вагомих із них доцільно віднести такі [7]:

1. Неоднозначне трактування соціальної відповідальності у бізнесі та суспільстві, що породжує різного роду конфлікти інтересів між власниками та керівниками компаній стосовно підходів до реалізації соціальних ініціатив, особливо стосовно відповідальності останніх за результативність вкладених фінансових ресурсів у коротко- чи, максимум, середньостроковій перспективі.

2. Недосвідченість керівників та власників вітчизняних підприємств у питаннях побудови та реалізації системи соціально відповідального менеджменту, в результаті чого плануються нечіткі, а інколи й необ'єктивні цілі та завдання у сфері соціальних ініціатив, спонсорства, благодійності, що спричиняє неефективне розтрачання й без того обмежених фінансових ресурсів вітчизняних підприємств та, відповідно, дестимулює топ-менеджмент дотримуватись концепції КСВ у майбутньому.

3. Низький рівень інформаційної прозорості та відкритості підприємницьких структур, що унеможливлює об'єктивний моніторинг рівня їх соціальної відповідальності та ефективності соціальних ініціатив.

4. Нерозвиненість та недосконалість наявного законодавчого та нормативно-правового забезпечення у сфері встановлення основних засад соціальної відповідальності підприємницьких структур. Незважаючи на те, що всі провідні країни світу вже давно визнали концепцію соціальної відповідальності як єдино можливу за сучасних обставин, в Україні досі відсутні базові декларативні постулати (концепції, стратегії, плани дій, механізми) відносно переорієнтування всіх сфер господарювання та функціонування суспільства загалом до сталого розвитку. Ще у 2018 р. розроблено Проєкт Закону України «Про Стратегію сталого розвитку України до 2030 року», проте він і до сьогодні не набув чинності [11]. Указом Президента України № 722/2019 «Про Цілі сталого розвитку України на період до 2030 року» фактично продубльовано сімнадцять глобальних цілей сталого розвитку до 2030 р., що проголошено резолюцією Генеральної Асамблеї ООН від 25 вересня 2015 р. № 70/1, проте механізмів їх практичної імплементації так і не розроблено [12]. Серйозним кроком у досліджуваному напрямі також стало прийняття Закону України «Про основні засади (стратегії) державної екологічної політики України на період до 2030 року» [13], де задекларовані відповідні цілі та завдання, але знову ж таки відсутній інструментарій їх реалізації та очікувані терміни досягнення.

На вирішення зазначених та всіх інших вагомих проблем у сфері імплементації концептуального підходу до управління підприємствами на засадах КСВ необхідно спрямувати одночасні, скоординовані зусилля як бізнесу, так і держави. На рівні підприємницьких структур мають бути розроблені заходи з практичної імплементації системного підходу до соціально

відповідального управління господарюючим суб'єктом шляхом послідовної реалізації процесу менеджменту у розрізі:

– побудови поточних планів реалізації закупівельної політики, політики управління якістю та інвестиційними проєктами соціального спрямування; програм розвитку й навчання персоналу, соціальної адаптації та соціально-економічного партнерства; програм заходів із безпеки праці та охорони життя та здоров'я працівників; благодійних програм; політики та програм забезпечення екологічної та господарської безпеки;

– організування на постійній основі спеціальних підрозділів чи призначення відповідальних фахівців, котрі розроблятимуть та імплементуватимуть методи та моделі управління підприємством на основі соціально відповідального підходу;

– мотивування менеджерів та інших фахівців підприємства до виконання покладених на них професійних обов'язків винятково в межах встановлених принципів, порядків, правил та процедур концепції КСВ;

– розроблення та застосування системи цільових показників управління на засадах КСВ з метою імплементації різних методів контролювання рівня досягнення запланованих соціальних цілей та завдань, а також формування регулюючих процедур у разі виявлення суттєвих відхилень фактичного рівня цільових параметрів від планових.

Що стосується макроекономічного рівня, то найбільш ургентними завданнями держави в забезпеченні розвитку концепції КСВ є негайна ратифікація проєктів законодавчих актів, котрі регулюватимуть ключові питання соціальної відповідальності підприємств в Україні, а також розроблення та імплементація низки підзаконних актів, що створюватимуть реальні прикладні механізми реалізації задекларованих у законодавчих актах підходів до КСВ. Зокрема, на державному рівні слід сформувати комплексний інструментарій стимулювання компаній до нарощення рівня соціальної відповідальності (внаслідок різного роду асигнувань, найперше податкових та іншого роду пільг), поєднавши досвід провідних країн світу в цьому напрямі (зокрема, адаптувавши до українських реалій елементи американської та європейської моделей управління КСВ).

ВИСНОВКИ

В умовах зростаючої невизначеності зовнішнього середовища розв'язання проблеми гармонізації інтересів у менеджменті підприємств усе частіше зводять до прийняття суб'єктом господарювання широких зобов'язань перед усіма зацікавленими сторонами. Як свідчить міжнародний досвід, сьогодні головним мотивом у прийнятті підприємствами соціальних зобов'язань є прагнення мінімізувати ризики втрат людських ресурсів, ділової репутації, інвестиційної привабливості та інших втрат, що виникають внаслідок дій зацікавлених сторін. Як наслідок, виникає необхідність системного управління корпоративною соціальною відповідальністю. Система управління КСВ являє собою сукупність взаємопов'язаних функцій аналізу, планування, організації та контролю, що забезпечують безперервний процес взаємодії менеджменту підприємства із зацікавленими сторонами. Водночас лише злагоджені, скоординовані дії господарюючих суб'єктів та держави у напрямі розроблення прикладного інструментарію соціально відповідального управління компанією дадуть змогу вивести концепцію соціальної відповідальності в Україні на якісно новий рівень, забезпечивши активізацію поступу нашого суспільства в напрямі сталого розвитку.

Список використаних джерел

1. Охріменко О.О., Іванова Т.В. Соціальна відповідальність. Київ: Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут». 2015. 180 с.

2. Урусова З.П., Зачепило Д.А., Зеленова А.А. Впровадження соціальної відповідальності в компаніях. *Економіка та держава.* 2020. № 5. С. 182–186. URL: http://www.economy.in.ua/index.php?op=1&z=4633&i=32

3. A Freidman doctrine – The Social Responsibility of Business Is to Increase Its Profits (by Milton Friedman). URL: https://www.nytimes.com/1970/09/13/ archives/a-friedman-doctrine-the-social-responsibility-of-business-is-to.html

4. Carroll A.B. Corporate social responsibility: Evolution of definitional construct. *Business and Society.* 1999. Vol. 38 (3). pp. 268–295.

5. Мазуренко В.П., Засенко О.Ю. Сучасна концепція корпоративної соціальної відповідальності в міжнародному бізнесі. *Ефективна економіка*. 2012. № 6. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1199

6. Stobierski T. Types of Corporate Social Responsibility to be Aware Of. URL: https://online.hbs.edu/blog/post/types-of-corporate-social-responsibility

7. Мінц О.Ю., Камишникова Е.В. Імплементація міжнародних стандартів у сфері корпоративної соціальної відповідальності на промислових підприємствах України. Ефективна економіка. 2019. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/9_2019/7.pdf

8. United Nations Global Impact. – See who is involved. URL: https:// https://www.unglobalcompact.org/what-is-gc/participants

9. 16 Brands Doing Corporate Social Responsibility Successfully. Digital Marketing Institute. URL: https://digitalmarketinginstitute.com/blog/corporate-16-brands-doing-corporate-social-responsibility-successfully

10 The 2021 Global RepTrak® 100 official website. URL: https://www.reptrak.com/rankings/?page=1

11. Проект Закону України «Про Стратегію сталого розвитку України до 2030 року». Ліга Закон.URL: ttp://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JH6YF00A.html

12. Указ Президента України No 722/2019 «Про Цілі сталого розвитку України на період до 2030 року». / Президент України. Офіційне інтернет-представництво. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/722/2019#Text

13. Закон України «Про основні засади (стратегії) державної екологічної політики України на період до 2030 року. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2697–19#Text

References

1. Okhrimenko O.O., Ivanova T.V. Social responsibility. Kyiv: National Technical University of Ukraine "Igor Sikorsky Kyiv

Polytechnic Institute", 2015. 180 p. (in Ukrainian).

2. Urusova Z.P., Zachepylo D.A., Zelenova A.A. Implementation of social responsibility in companies. *Economy and State.* 2020. № 5. pp. 182–186. URL: http://www.economy.in.ua/index.php?op=1&z=4633&i=32 (in Ukrainian).

3. A Freidman doctrine – The Social Responsibility of Business Is to Increase Its Profits (by Milton Friedman). URL: https://www.nytimes.com/1970/09/13/ archives/a-friedman-doctrine-the-social-responsibility-of-business-is-to.html

4. Carroll A.B. Corporate social responsibility: Evolution of definitional construct. *Business and Society.* 1999. Vol. 38 (3). pp. 268–295.

5. Mazurenko V.P., Zasenko O.Yu. The modern concept of corporate social responsibility in international business. *Efficient economy*. 2012. № 6. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1199 (in Ukrainian).

6. Stobierski T. Types of Corporate Social Responsibility to be Aware Of. URL: https://online.hbs.edu/blog/post/types-of-corporate-social-responsibility

7. Mints O.Yu., Kamyshnykova E.V. Implementation of international standards in the field of corporate social responsibility at industrial enterprises of Ukraine. *Efficient economy*. 2019. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/9_ 2019/7.pdf (in Ukrainian).

8. United Nations Global Impact. – See who is involved. URL: https:// https://www.unglobalcompact.org/what-is-gc/participants

9. 16 Brands Doing Corporate Social Responsibility Successfully. Digital Marketing Institute. URL: https://digitalmarketinginstitute.com/blog/corporate-16-brands-doing-corporate-social-responsibility-successfully.

10 The 2021 Global RepTrak® 100 official website. URL: https://www.reptrak.com/rankings/?page=1

11. Draft Law of Ukraine "About the Strategy for Sustainable Development of Ukraine until 2030". *Liha Zakon*.URL: ttp://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ JH6YF00A.html (in Ukrainian).

12. Decree of the President of Ukraine No 722/2019 "On the Sustainable Development Goals of Ukraine until 2030". URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/722/2019#Text (in Ukrainian).

13. Law of Ukraine "On the basic principles (strategy) of the state environmental policy of Ukraine for the period up to 2030". URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2697–19#Text (in Ukrainian).

Yuliia CHYRKOVA
PhD in Economics, Associate Professor, Lviv Polytechnic National University
ORCID: https://orcid.org/0000-0001-7315-9520
e-mail: yuliya.l.chyrkova@lpnu.ua

Mariana BORTNIKOVA
PhD in Economics, Associate Professor, Lviv Polytechnic National University
ORCID: https://orcid.org/0000-0002-2346-8007
e-mail: mariana.h.bortnikova@lpnu.ua

INTERNATIONAL EXPERIENCE OF ENTERPRISES SOCIAL RESPONSIBILITY MANAGEMENT AND PECULIARITIES OF ITS ADAPTATION TO THE ECONOMIC REALITIES OF UKRAINE

Introduction. *Nowadays, the development of an enterprises social responsibility (SR) strategy is one of the integral components of its successful functioning as it transfers the relationship between the enterprise and society to a higher level and becomes one of the most important factors on the way to the economic development of both an individual enterprise and our country as a whole. Modern business cannot consider itself separately from its most important stakeholders, therefore, the implementation of corporate social responsibility concept is the indirect factor that provides the link SR – stakeholders – enterprise total efficiency increasement.*

Purpose. *The theoretical basis of the study is the works of leading domestic and foreign scientists, as well as international and national legislative and regulatory acts in the field of the enterprise's social responsibility concept formation and development. In the process of performing the work and reflecting the results, such general scientific research methods were applied as etymological, comparable, systematical, synthesis and analysis, generalization, statistical comparison, etc.*

Results. *The essence of the "social responsibility" concept is viewed through the prism of its key elements (economic, legal, moral, philanthropic and environmental), only a comprehensive implementation of which allows you to verify that the company is making progress towards sustainable development. The article analyzes the successful experience of applying the concept of social responsibility among world famous companies of different industry sectors, and also clarifies how the management systems of domestic enterprises are adapted to the principles of corporate social responsibility and sustainable development in general. As a result, the advantages of introducing social responsibility in Ukrainian companies are outlined, and problematic issues accompanying this process are highlighted and general recommendations for their effective elimination are presented.*

Conclusion. *The SR management system is a set of interrelated functions of analysis, planning, organization and control that ensure a continuous process of interaction between enterprise management and stakeholders. At the same time, only well-coordinated actions of business entities and the state towards the development of applied tools for socially responsible company management will allow us to bring the concept of social responsibility in Ukraine to a qualitatively new level, ensuring the intensification of our society development in the direction of sustainable development.*

Keywords: *social responsibility, sustainable development, enterprise, international experience, management, system*

DOI: https://doi.org/10.37634/efp.2021.11(1).3
УДК 336.77

Тетяна Борисівна ***ГОРОДЕЦЬКА***
к.е.н., доцент, Державний університет "Одеська політехніка"
ORCID: https://orcid.org/0000-0001-5091-380X
e-mail: gorodetskayaa85@gmail.com

Катерина Сергіївна ***ЗАЙЧЕНКО***
к.е.н., доцент, Державний університет "Одеська політехніка"
ORCID: https://orcid.org/0000-0002-0975-2175
e-mail: kate.zay4enko@gmail.com

Алла Григорівна ***ІВАЩЕНКО***
к.е.н., доцент, Державний університет "Одеська політехніка"
ORCID: https://orcid.org/0000-0001-6297-4183
e-mail: algriv3@gmail.com

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ЗНИЖЕННЯ КРЕДИТНОГО РИЗИКУ

Банківська діяльність неминуче пов'язана з ризиками. Які б зусилля не робив банк для мінімізації ризиків, вони завжди будуть існувати – питання тільки в якому розмірі. Кредитні операції належать до найприбутковіших видів банківської діяльності, проте вони пов'язані з високим рівнем ризику. Нестабільність економічної ситуації в країні, недосконалість законодавчої бази в цій сфері зумовлюють необхідність детального дослідження проблем мінімізації ризиків кредитування. Слід зазначити, що досить актуальне питання сьогодні й вибір методів управління ризиками кредитування в банку. Управління кредитними ризиками – є найважливішим завданням будь-якого банку, а вибір правильного методу управління кредитним ризиком дозволить підвищити стабільність, надійність та конкурентоспроможність банківської системи, що позитивно буде впливати на загальний економічний стан країни.

Ключові слова: *банківський кредитний ризик, оцінка ризиків, мінімізація ризиків, методи*

ВСТУП

У практиці роботи іноземних банківських установ велика увага приділяється аналізу кредитного ризику та управління ним.

Банківські ризики мають тенденцію концентруватися у кредитному портфелі. Якщо в банку з'являються серйозні фінансові труднощі, то проблеми зазвичай виникають через кредити, які неможливо стягнути внаслідок прийняття помилкових управлінських рішень, незаконних маніпуляцій із кредитами, проведення неправильної кредитної політики й непередбаченого економічного спаду.

Питання управління кредитним ризиком комерційного банку детально розглядається у працях В.В. Вітлінського, О.В. Пернарівського, Я.С. Наконечного, О. Заруцької, І. Канєєвої, І. Темерової, Г.І. Великоіваненка, А.М. Бандурки, О.В. Васюренка, О.М. Сидоренка та ін. Однак питання управління кредитними ризиками у комерційних банках залишається дискусійним, а тому потребує подальшого системного дослідження.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

У статті використовувалися такі методи дослідження, як: метод наукової абстракції, статистичних спостережень, аналіз та синтез.

МЕТА статті – дослідження теоретико-методичних засад управління кредитними ризиками у діяльності комерційного банку за умов інноваційного розвитку економіки.

РЕЗУЛЬТАТИ

Усі наявні методи й моделі оцінювання кредитного ризику можна розбити на дві групи:

– класифікаційні (статистичні) методи оцінювання, до яких належать бально-рейтингові системи оцінювання та моделі прогнозування банкрутства;

– моделі комплексного аналізу (на основі «напівемпіричних» методологій, тобто які базуються на експертних оцінках аналізу економічної доцільності надання кредиту): Правило «6С», PARSER, CAMPARI тощо.

Одним із найпоширеніших методів оцінювання кредитного ризику в банках європейських країн є метод, заснований на бально-рейтинговому оцінюванні позичальника. Критерії, за якими проводиться оцінювання позичальника, чітко індивідуальні для кожного банку, базуються на його практичному досвіді й періодично переглядаються [1].

Ефективним інструментом управління ризиками є сучасні системи кредитного скорингу, орієнтовані на вітчизняні умови. Скоринг – це одна зі складових частин процесу прийняття рішення у кредитній операції, під час якої відбувається відсікання неплатоспроможних позичальників із метою недопущення здійснення несвоєчасних кредитних зобов'язань. На сьогодні різноманітні системи скорингу щільно імплементовані в інтегровані системи ухвалення рішень у кредитно-фінансових установах.

У сучасній закордонній банківській практиці за побудови скоринг-систем найчастіше враховуються такі характеристики клієнта: кількість дітей, сімейний стан, дохід, наявність телефону, термін співробітництва з банком. В останні роки скоринг-системи набули поширення й у діяльності вітчизняних банків. Для побудови скорингових моделей застосовують різні класифікаційні методи, зокрема: статистичні методи, що ґрунтуються на дискримінаційному аналізі, лінійне програмування, нейронні мережі, генетичні алго-

 © Т.Б. ГОРОДЕЦЬКА, К.С. ЗАЙЧЕНКО, А.Г. ІВАЩЕНКО, 2021

ритми, метод найближчих сусідів тощо.

Залежно від завдань, які має вирішувати скоринг, він буває кількох видів (табл. 1).

В Англії оцінювання можливого ризику неплатежу за кредитом клірингові банківські установи здійснюють використовуючи методики PARSEL і CAMPARI.

Методика PARSEL базується на:

P (person) – інформація про клієнта, його репутацію;

A (amount) – обґрунтування суми кредиту, що необхідна позичальнику;

R (repayment) – можливість повернення кредитних ресурсів;

S (security) – оцінка забезпечення позики;

E (expediency) – доцільність надання кредиту;

L (remuneration) – процентна ставка за ризик надання кредиту.

Методика CAMPARI є більш розширеною та включає такі показники:

C (character) – репутація позичальника;

A (ability) – оцінка діяльності позичальника;

M (means) – аналіз необхідності отримання позики;

P (purpose) – мета отримання кредиту;

A (amount) – обґрунтування мети кредиту;

R (repayment) – можливість повернення позики;

I (insurance) – спосіб страхування кредитного ризику.

Американські банківські установи для здійснення оцінки позичальників використовують «правило 6C» (табл. 2).

Французькі банки для фінансово-економічного оцінювання підприємства на предмет кредитування використовують такі показники, як:

– трудові ресурси: освіта та компетентність працівника, його вік, наявність заступників, частота зміни робочих місць, структура персоналу, співвідношення рівня оплати праці й доданої вартості тощо;

– виробничі ресурси: співвідношення рівня амортизації й засобів, що амортизуються, рівень інфляційних очікувань тощо;

– фінансові ресурси;

– економічне середовище підприємства: стадія життєвого циклу продукту, стадія розвитку основної продукції, чи є підприємство монопольним виробником, рівень та умови конкуренції, конкурентна політика, ступінь засвоєння методів та примові маркетингу.

Банк Франції є Центром із визначення ризиків, де збираються всі дані про підприємства. Картотека даного Центру складається з 4 розділів (табл. 3).

У Німеччині банківські установи використовують методику кредитного рейтингу, що включає оцінювання кредитоспроможності фірми та гарантій, які вона надає. В одному з банків Німеччини кредитоспроможність позичальника визначається за критеріями розбитими на п'ять груп, а саме:

1) менеджмент: його якість та грамотність ведення фінансової документації;

2) ринок: розвиток ринку та галузі, вплив на нього динаміки кон'юнктури, експортних та імпортних ризиків, рівень конкуренції, продукція та її асортимент, стандарти тощо;

3) відносини з клієнтами: ведення рахунків, відкритість та готовність клієнта надати інформацію про свою діяльність;

4) економічні умови: оцінювання балансу, спільні майнові умови тощо;

5) перспективи розвитку: розвиток після опублікування останнього річного балансу, планування виробництва та прибутковості, майбутнього обслуговування капіталів, ризики виробництва тощо.

Кожен із даних критеріїв оцінюється за шестибальною шкалою, де «6» є найгіршим показником. Перевірка даної оцінки здійснюється на основі поданої документації. Кредитоспроможність визначається як середньозважений показник за кожним параметром балів.

За окремою шестибальною шкалою визначається рейтинг вартості гарантій, що залежить від повноти їх надання та покриття ним зобов'язань за кредитом та відсотками.

На підставі цих двох оцінок (кредитоспроможності та наданих гарантій) визначається ризик кредитування та приймається рішення про надання кредиту: загальний ступінь ризику відповідає 1–4 класу – кредитування здійснюється, 5 і 6 клас – кредитування не здійснюється чи припиняється.

Вищерозглянуті методи базуються на бальному оцінюванні потенційного позичальника за кожним критерієм оцінки. Пропоновані критерії є строго індивідуальними для кожного банку та базуються на його практичному досвіді та періодично переглядаються. На основі накопиченої статистики визначаються допустимі та оптимальні значення за окремими економічними показниками.

Особливу увагу закордонні банківські установи приділяють мінімізації кредитного ризику. Методичні підходи мінімізації кредитних ризиків наведено у табл. 4.

Таблиця 1 – **Види скорингу та їх характеристика**

Вид скорингу	Характеристика
Application scoring (скоринг заявника)	оцінювання кредитоспроможності клієнтів на отримання кредиту, що базується на демографічних характеристиках заявника: вік, стать, професія тощо;
Behavioral scoring (поведінковий скоринг)	оцінювання вірогідності повернення виданих кредитів, що здійснюється на основі інформації про виконання кредитних зобов'язань клієнтом (стан рахунку, використання кредитної лінії, наявність заборгованості);
Collection scoring (скоринг для роботи з простроченою заборгованістю)	оцінювання змоги повного або часткового повернення кредиту в разі порушення термінів погашення заборгованості;
Response scoring (скоринг відгуку)	оцінювання реакції споживача (відгук) на спрямування йому пропозиції;

Таблиця 2 – **Механізм оцінювання позичальника «6С»**

Назва	Характеристика
1С	Характер позичальника – репутація позичальника, ступінь відповідальності, можливість та бажання повертати борг. Для отримання психологічного портрета клієнта банківська установа використовує інформацію про позичальника, його репутацію, ставлення до своїх зобов'язань у минулому, чи були в нього випадки затримки погашення позики, досьє з архіву, консультації з іншими банками та фірмами.
2С	Фінансові можливості – ретельний аналіз доходів та витрат позичальника, перспективи їх змін у майбутньому. З огляду на те, що в позичальника є три джерела погашення позички, а саме поточні касові надходження, продаж активів та інші джерела надходження (включаючи запозичення на зовнішніх ринках), то критичним значенням для погашення позички є динаміка дебіторської заборгованості підприємства та зміни його товарних запасів, оскільки найчастіше саме з цими статями пов'язані труднощі в погашені позички.
3С	Капітал – власний капітал підприємства, його структура та співвідношення з іншими активами та пасивами.
4С	Забезпечення – достатність та ліквідність заставного майна
5С	Економічні умови – діловий клімат у країні, його вплив на позичальників та банк загалом. Наприклад, стан кон'юнктури, конкуренція, ціни на сировину, податки та інші збори тощо.
6С	Контроль за виконання зобов'язань – моніторинг законодавчих основ діяльності позичальника і відповідність його стандартам банку.

Таблиця 3 – **Класифікація даних підприємств**

Розділ	Характеристика
I	Включає 10 груп (від «А» до «К») залежно від розміру активу балансу.
II	«Кредитне котирування» складається із 7 груп із шифрами від 0 до 6. Шифр підприємства залежить від оцінок керівників підприємств, що мають ділові відносини з ним.
III	Підприємства класифікуються щодо платоспроможності. Усі випадки неплатежів фіксуються в Центрі з визначення ризиків та залежно від цього клієнти комерційних банків поділяються на три групи: – шифр 7 – пунктуальність платежів та відсутність фінансових труднощів потягом року; – шифр 8 – тимчасові труднощі, що не становлять загрози платоспроможності підприємства; – шифр 9 – низький рівень платоспроможності підприємства.
IV	Усі клієнти діляться на дві групи залежно від того чи обліковує Банк Франції їх векселі та цінні папери.

Таблиця 4 – **Методичні підходи мінімізації кредитних ризиків**

1	2
Методи мінімізації кредитних ризиків	Характеристика
Страхування	У сучасних умовах страхуванням кредитних ризиків займаються переважно тільки спеціалізовані страхові компанії. Прийняття на себе кредитного ризику страховими компаніями головно пов'язане з формуванням бази даних про фінансовий стан потенційних клієнтів, постачальниками такої інформації виступають банківські установи. Серед страхових компаній, що займаються страхуванням кредитів, широко практикується обмін інформацією.
Продаж кредитів	Суть цього методу полягає в тому, що банк на основі проведеної ним оцінки кредитного ризику може продати частину наданих кредитів іншим інвесторам. Внаслідок цієї операції банк може частково або повністю повернути кошти, що були спрямовані в кредитні вкладення. Ефекти від здійснення даної операції може бути різноманітним, а саме: 1) від продажу активів з низькою прибутковістю звільняються ресурси для фінансування більш прибуткових активів: 2) продаж активів уповільнює зростання банківських активів, що дає змогу керівництву банку досягти кращого балансу між банківським капіталом та ризиком кредитування; 3) у результаті продажу кредитів зменшуються статті балансу банку, що характеризують його діяльність не з кращого боку. Стосовно техніки здійснення продажу кредитів, то банк-продавець у деяких випадках може зберігати за собою права з обслуговування боргу. Кредити продаються за ціною, нижчою за їх номінальну вартість. Наприклад, на одному з найбільших ринків перепродажу кредитів, що належить країнам «третього світу», кредитні борги Аргентини, Бразилії, Мексики, Перу, Філіппін, інших країн часто продаються в співвідношенні до номінальної вартості: 5 центів за 1 долар. Більшість цих кредитів купуються пакетами в мільйони доларів банками та корпораціями, що мають досвід роботи в країні-боржнику. Водночас якщо економічний стан у такій країні покращується, покупці кредитів отримують значні прибутки, а в негативному випадку збитки за такими кредитами є значно меншими, ніж у разі їх безпосереднього надання.
Сек'юритизація	У процесі сек'юритизації банк продає не самі кредити, а цінні папери, що були випущення під ці кредит. Таким чином банки передають частину своїх майбутніх грошових потоків в обмін на можливість інвестувати отримані кошти в будь-які прибуткові проєкти, нейтралізуючи у такий спосіб небезпеку недоінвестування в банківській справі. На Заході сек'юритизація відома як ABS (від англ. asset-backed securitization, що в перекладі означає «сек'юритизація, забезпечена активами»).
Кредитні деривативи	Застосування позабіржових похідних інструментів, створених для передачі кредитного ризику від одного суб'єкта до іншого. Основними й найпоширенішими видами кредитних деривативів є кредитні ноти та кредитні свопи. Кредитні деривативи активно використовують у рамках синтетичної сек'юритизації, яка, на відміну від традиційної форми, передбачає продаж ризику, а не всього активу [60].

Продовження табл. 4

1	2
Кредитні деривативи	У цьому аспекті цікавим є досвід закордонного банківського сектора із залучення до оцінювання кредитного ризику незалежних рейтингових агентств. Рейтингове агентство має у своєму розпорядженні великий обсяг інформації й досвід створення неупереджених оцінок для всіх можливих варіантів ситуацій, у нього відсутня будь-яка зацікавленість, крім формування достовірної оцінки кредитного ризику банку. У сучасних умовах у світовій банківській практиці широкого поширення набуло створення так званого госпітального банку, тобто компанії з управління активами. Загалом термін «гостітальний банк» застосовується для позначення фінансового інституту, який постав із метою переведення до нього проблемних активів. Основна мета функціонування таких банків полягає в тому, що проблемні («токсичні») активи замість того, щоби бути ліквідованими, можуть бути реструктуризовані в спеціальній установі, яка має відповідні фінансові можливості, а отже, може спокійно очікувати закінчення кризи та після відновлення платоспроможності боржників повернути такі активи на ринок за прийнятною ринковою ціною.
Створення ситуаційного центру	Завдання ситуаційного центру – це насамперед чітке регламентування процесу підготовки, розгляду варіантів рішень, їх наукове обґрунтування на етапі підготовки, використання наукових підходів до оцінювання альтернативних варіантів, прогнозування результатів, ризиків впровадження рішень під час врегулювання проблемної заборгованості. Ситуаційний центр управління проблемною заборгованістю кредитними операціями – це автоматизовані робочі місця для фінансових менеджерів і експертів банку, адаптовані для оперативної побудови й апробації сценаріїв (імітаційних моделей), швидкого аналізу та оцінки ситуації з регулювання проблемної заборгованості на основі використання сучасних методів оброблення й аналізу статистичних даних і знань. Ситуаційний центр на основі використання сучасної аналітичної техніки, методик, методологій, інформаційних технологій дає змогу створити, реалізувати й забезпечити системність, прогнозування небажаних наслідків рішень, об'єктивну оцінку рівня та факторів ризику у врегулюванні проблемної заборгованості. Водночас забезпечується можливість використання різних каналів зв'язку, комп'ютерних мереж, телекомунікацій, сучасної обчислювальної та інформаційної техніки. Ефективний, сучасний спосіб врегулювання проблемної заборгованості за кредитними операціями – це розроблення та здійснення ситуаційним центром комплексу заходів організаційного та адміністративно-правового характеру щодо повернення кредитних коштів із метою усунення можливих економічних збитків банку.
Стрес-тестування	Стрес-тестування – це метод кількісної оцінки ризику, що визначає величини неузгодженої позиції, яка наражає комерційний банк на ризик, та у визначенні шокової величини зміни зовнішніх факторів-чинників – валютного курсу, процентної ставки тощо. Поєднання заданих величин дає уявлення про те, яку суму збитків чи доходів отримає банківська установа, якщо події будуть розвиватися за закладеними сценарійними припущеннями. Специфіка методики «стрес-тестування» від МФВ і Світового банку реконструкції та розвитку відбита в назві її основного об'єкта аналізу – подій із низькою ймовірністю і значним впливом. Такі події складно піддаються статистичному оцінюванню і прогнозуванню, однак їх наслідки в управлінні ризиками неможливо ігнорувати. Так, виходячи зі ступеня ймовірності аналізованих подій, методи оцінювання ризиків можуть розроблятися відповідно до ієрархії нижченаведених ймовірностей: – аналіз ймовірнісно-невизначених подій; – аналіз найбільш імовірних подій; – аналіз помірно-несприятливих подій; – аналіз надзвичайних подій («виняткових, але можливих»). Наприклад, регулятор фінансово-кредитних ринків Великобританії пропонує проводити функціонально-вартісний аналіз (з англ. – Activity Based Costing) у рамках щорічного огляду фінансових ризиків в аналізі ризиків і загроз фінансової стабільності та описує декілька варіантів стрес-сценаріїв. Стрес-тестування в ЄС проводиться за дорученням Ради міністрів ЄС із питань економіки й фінансів і координується Європейським комітетом органів банківського нагляду разом із Європейським центральним банком, а також за участю національних наглядових органів і Європейської Комісії, і полягає в оцінюванні загальної стійкості європейського банківського сектору та здатності банків витримувати подальші можливі потрясіння від кредитних, ринкових ризиків.

ВИСНОВКИ

Аналіз закордонного досвіду розв'язання проблем управління та зниження кредитного ризику комерційних банків свідчить, що усунення сумнівної заборгованості з балансів комерційних банків – справа складна й потребує виважених підходів.

До того ж досвід низки країн із перехідною економікою (Чехія, Румунія, Угорщина, Польща), що спромоглися суттєво зменшити обсяги безнадійної заборгованості в банківському секторі, доводить, що ефективна практична реалізація програм із покращення якості кредитних вкладень банків відбувалася за значної державної підтримки.

Список використаних джерел

1. Вітлінський В.В. Кредитний ризик комерційного банку. Київ: Товариство «Знання», 2000. 251 с.
2. Ніколаєнко Ю.В. Світовий досвід та сучасні тенденції у галузі управління кредитним ризиком. *Ефективна економіка.* 2015. № 11.с. 34–38.
3. Іващенко А.Г. Сучасний стан, діюча практика та умови банківського кредитування малого та середнього підприємництва України. *Економіка. Фінанси. Право*. 2019. № 5. С. 10–18.

References

1. Vitlinskyi V.V. Credit risk of a commercial bank. Kyiv: Knowledge Society, 2000. 251 p. (in Ukrainian).
2. Nikolaienko Y.V. World experience and current trends in credit risk management. *Efficient economy*. 2015. № 11. pp. 34–38. (in Ukrainian).
3. Ivashchenko A.H. Current state, current practice and conditions of bank lending to small and medium enterprises of Ukraine. *Economics. Finances. Law*. 2019. № 5. pp. 10–18. (in Ukrainian).

Tetiana HORODETSKA
PhD in Economics, Associate Professor, Odessa Polytechnic State University
ORCID: https://orcid.org/0000-0001-5091-380X
e-mail: gorodetskayaa85@gmail.com

Kateryna ZAICHENKO
PhD in Economics, Associate Professor, Odessa Polytechnic State University
ORCID: https://orcid.org/0000-0002-0975-2175
e-mail: kate.zay4enko@gmail.com

Alla IVASHCHENKO
PhD in Economics, Associate Professor, Odessa Polytechnic State University
ORCID: https://orcid.org/0000-0001-6297-4183
e-mail: algriv3@gmail.com

METHODICAL APPROACHES FOR REDUCING THE CREDIT RISK

Banking is inevitably associated with risks. No matter what efforts the bank makes to minimize risks, they will always exist – the only question is to what extent.

Lending operations are among the most profitable types of banking, but they are associated with a high level of risk. The instability of the economic situation in the country, the imperfection of the legal framework in this area necessitate a detailed study of the problems of minimizing credit risks. It should be noted that the choice of methods of credit risk management in the bank is quite relevant today.

Credit risk management is the most important task of any bank, and choosing the right method of credit risk management will increase the stability, reliability and competitiveness of the banking system, which will positively affect the overall economic condition of the country.

Credit risk is the oldest in the system of banking risks and occupies a prominent place.

It is necessary to work out an effective system of using the tools recognized by the world banking community to minimize risks, given the possibility of their transfer from the bank to investors. The starting point in the development of the latest risk management tools of the bank should be the creation of a regulatory framework that will regulate this process.

It is necessary to improve the existing methodological framework and develop a new methodological framework for credit risk management of the bank, concentrating the advantages of existing assessment methods, create a single method of assessing the borrower's creditworthiness, not to mention a certain algorithm for banks to form credit procedures.

It is necessary to adopt the experience of foreign banks in credit risk management. The experience of foreign banks in developed countries, based on a detailed study of all credit procedures, multifactor analysis of the creditworthiness of potential borrowers.

Keywords: *bank credit risk, risk assessment, risk minimization, methods*

DOI: https://doi.org/10.37634/efp.2021.11(1).4
УДК 336.663

Олександр Олександрович ***НОСИРЄВ***
к.геогр.н., Національний технічний університет "Харківський політехнічний інститут"
ORCID: https://orcid.org/0000-0002-3218-943X
e-mail: nosyriev@ukr.net

Сергій Анатолійович ***МЕХОВИЧ***
д.е.н., професор, Національний технічний університет "Харківський політехнічний інститут"
ORCID: https://orcid.org/0000-0001-7080-7609
e-mail: Sergii.Mekhovych@khpi.edu.ua

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВ ПРОМИСЛОВОСТІ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ

Дослідження присвячено аналізу управління та фінансування оборотних активів промислових підприємств України, систематизації методів управління оборотними активами, актуалізації проблем та формулюванню пропозицій стосовно ефективного фінансового менеджменту оборотних активів та обґрунтуванню напрямів удосконалення управління оборотними активами підприємств промисловості в ринкових умовах. Окреслено вплив системи управління оборотними активами на забезпечення фінансової стійкості підприємств. Виокремлено етапи процесу управління оборотними активами, досліджено основні стратегії фінансування оборотних активів та запропоновано заходи стосовно підвищення ефективності управління оборотними активами підприємств у сучасних ринкових умовах.

Ключові слова: *оборотні активи, оборотні кошти, фінансування оборотних активів, фінансова стійкість, промислові підприємства*

ВСТУП

Оборотні активи підприємства відіграють особливу роль у житті підприємства, на його основі проводиться безперебійний, циклічний операційний процес, а обсяги оборотних активів впливають на відтворення капіталу підприємства, що є базою для комерційної діяльності суб'єкта господарювання. Так, оборотні активи – це сума грошових коштів підприємства, яка необхідна для створення та забезпечення життєвого циклу виробничих оборотних фондів і фондів обігу. Склад оборотних активів – це сукупність окремих елементів оборотних виробничих фондів і фондів обігу.

Аналіз оборотних активів підприємства – важливий процес, який полягає в дослідженні та моніторингу майнового стану й основних показників оборотних активів підприємства, у процесі його фінансово-господарської діяльності з метою виявлення шляхів підвищення його ринкової вартості та забезпечення ефективного розвитку.

Однією з центральних проблем в управлінні формуванням оборотних активів є співвідношення джерел фінансування оборотних активів. Їхній характер є фактором прямого впливу на ефективність використання оборотних активів та сукупного капіталу промислових підприємств.

МЕТА дослідження – аналіз управління та фінансування оборотних активів промислових підприємств України, систематизація методів управління оборотними активами, актуалізація проблем та формулювання пропозицій відносно ефективного фінансового менеджменту оборотних активів та обґрунтування напрямів удосконалення управління оборотними активами підприємств промисловості в ринкових умовах.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Дослідження сучасного стану та динаміки оборотних активів із позиції як напрямів їхнього вкладення, так і джерел фінансування є важливим у вдосконаленні існуючих механізмів управління.

Ще Адам Сміт поділяв наукові погляди фізіократів стосовно капіталу, він також передбачав його розподіл на основний та оборотний. Під оборотним капіталом він розумів капітал купця, тобто запаси, грошові кошти, товар. У структурі оборотного капіталу А. Сміт виділяє грошові кошти, за допомогою яких здійснюється оборот інших частин оборотного капіталу, розподіл товарів між споживачами, використання запасів, матеріалів та напівфабрикатів у виробництві [1].

Дослідження сутності оборотних активів як економічної категорії здійснювали такі вітчизняні вчені, як О.М. Колодізєв та К.М. Азізова [4], Є.Ю. Мордань та О.А. Демідова [5], О.В. Насібова та Б.Ю. Придатченко [6], І.В. Піскульова [9, 10], Л.І. Бровко, А.А. Юрченко, Т.В. Королькова [7], О.Б. Курило та А.Р. Карпець [8]. Над проблемою управління фінансування оборотних активів та дослідженням джерел формування оборотних засобів підприємств працювали вітчизняні вчені О.В Добровольська, Є.О.Загребельна [12]. Водночас особливої гостроти у дискусіях науковців набувало питання, пов'язане з двояким підходом до розуміння категорій «оборотні активи» та «оборотний капітал» як тотожних чи відмінних понять, що, як свідчать результати проведеного аналізу виділених класифікаційних ознак, значно впливає на формування класифікації оборотних активів та оборотного капіталу. Проте дослідження проблеми методів управління та організації фінансування оборотних активів, нестачі джерел їхнього фінансування все ще залишаються актуальними й вимагають подальшого теоретичного та практичного обґрунтування.

РЕЗУЛЬТАТИ

За економічним змістом, оборотний капітал є час-

© О.О. НОСИРЄВ, С.А. МЕХОВИЧ, 2021

тиною загального капіталу промислового підприємства, проінвестованого в оборотні активи, тобто вартісним відображенням оборотних активів. Оборотні активи на рівні підприємства можна розглядати як елемент ресурсного потенціалу, що використовується підприємством та спрямований на забезпечення систематичного, постійного та контрольованого процесу господарської діяльності, споживається однократно з метою забезпечення економічного ефекту в май бутніх періодах. В умовах високого рівня нестабільності, спричиненої об'єктивними чинниками ведення господарської діяльності, а також факторами епідеміолог-гічного характеру [8], промислові підприємства мають суттєві проблеми із поповненням оборотного капіталу, що не завжди можна вирішити шляхом банківського кредитування. Такі способи фінансування оборотних активів як договір поруки, комісії, факторинг, форфейтинг, толінг можуть бути альтернативою загальновідомим джерелам та можуть створити передумови для подолання кризових фінансових явищ на промислових підприємствах.

Система управління оборотними активами впливає на основоположні характеристики функціонування підприємства, а саме: платоспроможність, рентабельність, формування можливостей стосовно роботи в непередбачуваних ситуаціях, масштабність та рівень виробництва. Аналізуючи різні визначення оборотних коштів вченими-економістами, можна визначити, що оборотні активи виступають як грошові кошти чи частина виробничих фондів, що призначені для реалізації або споживання протягом операційного циклу (12 місяців із дати балансу) [1].

А.М. Поддєрьогін об'єднує терміни оборотний капітал і оборотні кошти. Відповідно до джерел формування оборотних активів науковець поділяє їх на власні (та прирівняні до них) і залучені та інші. З погляду дослідника, «оборотний капітал, оборотні кошти – це кошти, авансовані в оборотні виробничі фонди і фонди обігу для забезпечення безперервності процесу виробництва реалізації продукції та отримання прибутку» [3].

Забезпечення фінансової стійкості підприємств потребує кілька напрямів впливу на подібні ризики. Одним із них є мінімізація кредиторської заборгованості. Вона вимагає залучення достатнього обсягу власних і довгострокових фінансових джерел, що в кризових умовах є практично нездійсненною умовою. Інший спосіб скорочення фінансових ризиків – це мінімізація витрат на фінансування оборотних активів. У цьому випадку особливої уваги надано короткостроковим джерелам покриття потреби в оборотних активах, ставка відсотка за якими достатньо низька або зовсім відсутня. Крім цього підприємству слід максимізувати сукупну ринкову вартість підприємства, погодивши стратегію його розвитку зі стратегією управління оборотними активами як динамічною та складною компонентою майнового комплексу.

Слід погодитись із позицією К.М. Азізової та О.М. Колодізєва, які зазначають, що «значний обсяг фінансових ресурсів, що інвестуються в оборотні активи, різноманіття їхніх видів і конкретних різновидів, визначальна роль у прискоренні обороту капіталу й забезпеченні постійної платоспроможності, а також низка інших умов визначають складність задач управлінням оборотними активами промислових підприємств. Головне завдання цього управління полягає у формуванні необхідного обсягу, оптимізації складу й забезпеченні ефективного використання оборотних активів промислових підприємств» [1].

Чим більший потенційний ризик та високу ціну несе конкретне фінансове джерело формування загального та оборотного капіталу, тим більшу економічну віддачу та рентабельність воно повинно мати у процесі інвестування в необоротні та оборотні активи та їхнє використання під час фінансово-господарської діяльності підприємств. Власні оборотні активи формуються під час утворення суб'єкта господарювання (укладання його статутного капіталу). Надалі сума оборотних активів компанії підтримується насамперед за рахунок реінвестованого прибутку.

Управління оборотними активами промислових підприємств – це комплекс управлінських рішень забезпечення належного рівня фінансової стійкості, платоспроможності та ліквідності промислового підприємства, через які здійснюється взаємодія між об'єктом та суб'єктом для формування необхідного обсягу оборотних активів та визначення структури джерел їхнього фінансування. До складу оборотних активів входить сукупність елементів, що утворює оборотні виробничі фонди і фонди обігу. Для фінансування діяльності промислового підприємства великого значення має склад оборотних активів підприємств, до яких належать: запаси товарно-матеріальних цінностей, дебіторська заборгованість, кошти в розрахунках, грошові кошти [1].

Узагальнено можливо виокремити такі етапи процесу управління оборотними активами (див. рис. 1).

Однією з центральних проблем в управлінні формуванням оборотних активів є співвідношення джерел фінансування оборотних активів. Їхній характер є фактором прямого впливу на ефективність використання оборотних активів та сукупного капіталу промислових підприємств.

Ощадне виробництво є однією з основних засад комплексного управління оборотними активами промислових підприємств. Усунення втрат, що споживають різні види ресурсів, але не створюють цінності, виявлення першопричини їхнього виникнення є основою зниження витрат операційної діяльності та максимізації прибутку промислового підприємства.

В економічній літературі виділено три основні підходи до фінансування оборотних активів: агресивний, консервативний, компромісний.

Як слушно зазначають Є.Ю.Мордань та О.А. Демідова, «спосіб, яким підприємство фінансує постійну і змінну частини оборотних коштів, визначається в рамках стратегії фінансування оборотних коштів. Для більшості вітчизняних підприємств із високою ліквідністю, але низькою рентабельністю діяльності агресивна модель фінансування оборотних активів є найоптимальнішим вибором. В умовах нестабільності середовища функціонування підприємства важливим показником раціональної стратегії фінансування оборотних активів є її гнучкість та здатність до швидкої адаптації у випадку будь-яких змін» [5].

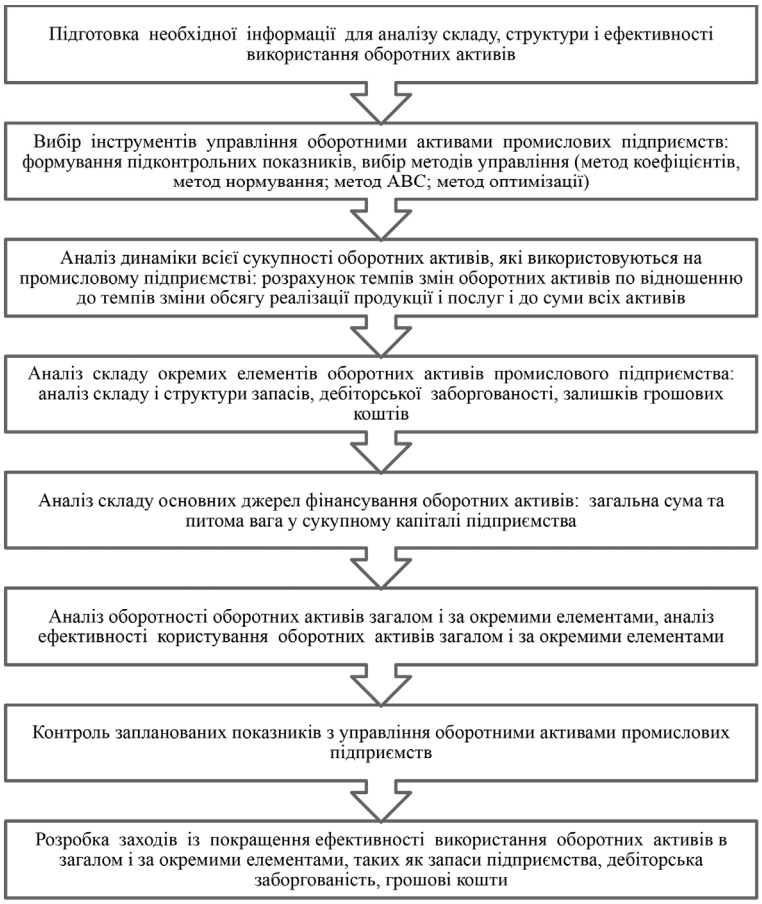

Рис. 1. Основні етапи процесу управління оборотними активами

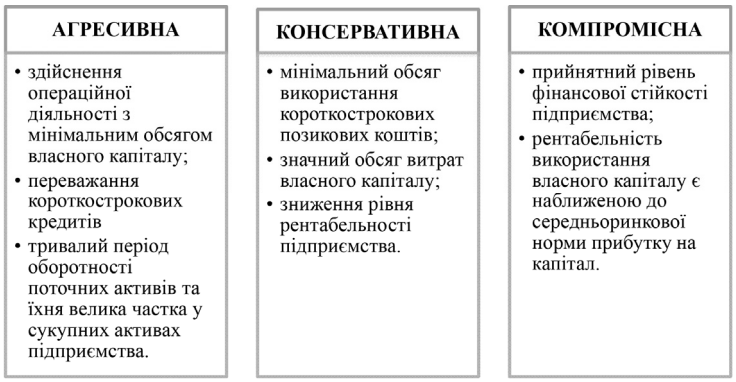

Рис. 2. Основні стратегії фінансування оборотних активів

Важливо пам'ятати, що прискорення оборотності оборотних коштів дозволяє відчутно знизити собівартість продукції. А це в умовах посилення зростання тарифів і цін на імпортну продукцію й комплектуючі є основою стабілізації економічного становища підприємств і підвищення рентабельності їхньої діяльності.

Науковці О.В. Насібова та Б.Ю. Придатченко відзначають, що «природна структурно-динамічна зміна оборотного капіталу вимагає застосування специфічних методів відносно виміру й оцінювання його окремих складників під час їхньої взаємодії. Варто також брати до уваги той факт, що саме оборотний капітал у своєму постійному русі є «основним носієм» прибутку підприємства. Тому досліджувати оборотний капітал необхідно виходячи з його статики й динаміки, що забезпечують результативність виробничо-господарської діяльності. Як економічне явище оборотний капітал є об'єктом управління, що повинне проявлятися в активному впливі на параметри його елементів з метою усунення небажаних відхилень від заданих оптимальних режимів роботи, у підтримці внутрішньої впорядкованості й динамічної рівноваги із зовнішнім середовищем. Формування оборотних коштів повинно бути частиною комплексної політики управління фінансово-господарською діяльністю підприємств. Це має важливе значення для здійснення управління оборотними коштами та фінансовими ризиками підприємства» [6].

Від якості управління оборотними активами буде залежати платоспроможність господарюючого суб'єкта, рівень його рентабельності, формування можливостей роботи в непередбачуваних ситуаціях, масштабність та рівень виробництва й кінцевої реалізації продукції. Для здійснення ефективного управління оборотними активами підприємства необхідно виконати такі заходи (рис. 3):

Рис. 3. Заходи із підвищення ефективності управління оборотними активами підприємств

За умови забезпечення вдалого управління оборотними активами на підприємстві вдається досягти деякого вивільнення активів, які можна застосувати для забезпечення зростання прибутковості його функціонування, пришвидшення обіговості оборотних коштів, забезпечення безперебійної виробничої діяльності та максимізації прибутковості, що беззаперечно є першочерговою місією для кожного суб'єкта господарювання.

Упроведенні оптимізації розмір оборотних активів має бути мінімальним, але достатнім «для забезпечення безперебійного фінансування планових витрат, необхідних на процес виробництва й реалізації продукції підприємства, здійснення у встановлені строки розрахунків із контрагентами.

Раціональне управління обіговими активами дозволяє підвищити ефективність операційної та фінансової діяльності у взаємозв'язку. Пріоритетним напрямом вирішення основних завдань управління обіговими активами є розроблення механізму оптимізації, що дозволить обрати серед безлічі можливостей, найкращий варіант їхнього обсягу і структури з погляду цілей розвитку підприємства. Значущість проблем, що пов'язані з оптимізацією оборотних активів підприємств, пояснюється й тим, що оборотні активи посідають вагому частку в загальному обсязі майна, тому навіть незначні їхні зміни або невідповідність оптимізаційним параметрам можуть призвести до помітного позитивного або негативного ефекту; ці активи характеризуються високим рівнем мобільності та швидкістю обороту [7]. Від структури, обсягу та швидкості руху ліквідних активів залежать можливості суб'єктів підприємництва стосовно збільшення обсягів обороту, забезпечення відповідних рівнів ліквідності, платоспроможності, рентабельності тощо. Одним із головних завдань та окремим етапом системи управління оборотними фондами підприємств є знаходження величини оптимальної потреби в цих активах. Одним із шляхів оптимізації оборотних активів, а саме виробничих запасів, є дослідження необхідного обсягу замовлення, для того щоб забезпечити безперервну господарську діяльність підприємства. Важливим моментом у цьому є управління матеріальними запасами. Нерідко підприємства для зменшення ризику втрат запасів проводять їхнє страхування, зокрема й надлишкових запасів. Це свідчить, про необхідність правильного та обґрунтованого визначення оптимального розміру замовлення для зменшення можливих витрат. На підприємстві сировина та матеріали, незавершене виробництво, готова продукція утворюють необхідну частину виробничо-господарської діяльності підприємства. Тому необхідно правильно спрогнозувати необхідні обсяги, задля визначення оптимального рівня [7].

У сучасних складних економічних умовах одним із найважливіших напрямів фінансового менеджменту промислових підприємств є управління оборотними активами. Матеріаломісткість продукції промислових підприємств обумовлює зростання ролі якісного управління оборотними активами для досягнення ефективності господарської діяльності. рентабельність промислових підприємств, які мали б стати рушієм ста-

лого розвитку держави є вкрай низькою. Наявні зовнішні загрози діяльності промислових підприємств обумовлюють зростання вимог до якості внутрішнього менеджменту для компенсації загроз і встановлення стану економічної безпеки.

У дослідженні впливу пандемії COVID-2019 на фінансові результати підприємств промисловості О.В. Курило та А.Р. Карпець відзначають, що економічно-фінансова криза, яка виникла на початку 2020 р., внаслідок спалаху пандемії коронавірусу, проявилася в усіх сферах економіки в кожній країні, зокрема, і в Україні. Як наслідок, вплив кризи, спричиненої коронавірусом, насамперед позначився безпосередньо на основні складові оборотних активів: збільшення готової продукції та виробничих запасів, внаслідок зменшення попиту з боку ресторанів, магазинів; зменшення залишків грошових коштів на розрахункових рахунках та в касі, внаслідок зменшення попиту на продукцію та послуги у попередньому рівні витрат; збільшення сум дебіторської заборгованості; збільшення сум векселів одержаних; зменшення ліквідності оборотних активів та погіршення ділової активності підприємства [8].

У період жорсткого карантину, який припав на другий квартал 2020 р., на промислових підприємствах спостерігалося скорочення оборотних активів. Така ситуація є негативною для роботи підприємств, оскільки погіршується ділова активність, яка унеможливлює формування абсолютного та відносного вивільнення оборотних коштів і безпосередньо впливає на результати діяльності. У результаті такого впливу негативних чинників не всі підприємства змогли подолати труднощі та потрапили до списку збиткових або ж повністю припинили свою діяльність, що має негативний вплив для економіки країни загалом [8].

ВИСНОВКИ

В умовах ринкової економіки, коли підприємства, з одного боку, мають широкий вибір контрагентів серед постачальників та покупців, отримують можливість надання та отримання товарних кредитів, а з іншого – стикаються з проблемою недобросовісних розрахунків, в умовах обмеження пропозиції на ринку кредитних ресурсів, відсутності підтримки платоспроможності підприємств галузі з боку держави, зростає роль раціонального та якісного управління оборотним капіталом підприємств.

Основним джерелом поповнення оборотних засобів є отриманий за результатами діяльності прибуток, а також прирівняні до власних коштів сталі пасиви, представлені коштами, що не належать підприємству, але постійно знаходяться в його обороті. Підприємство, формуючи оборотні засоби, має прагнути до мінімізації вартості капіталу, витраченого на створення їхньої величини.

Оптимізація складу й обсягів оборотних засобів, раціональне співвідношення між власними, залученими та позиковими джерелами їхнього формування забезпечить достатній рівень платоспроможності, ліквідності і прибутковості, зміцнення фінансового стану, росту ринкової вартості підприємств промислового сектору в сучасних ринкових умовах.

Список використаних джерел

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. URL: https://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Econom/smit/smit_1.pdf

2. Рубаха М.В., Цюпа М.П. Прикладні аспекти аналізу оборотності капіталу суб'єкта господарювання. *Ефективна економіка.* 2017. № 4. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5531

3. Фінанси підприємств / за ред. А.М. Поддєрьогіна. К.: КНЕУ, 2005. 460 с.

4. Колодізєв О.М., Азізова К.М. Управління оборотними активами промислових підприємств: сучасні підходи. *Економіка та суспільство.* 2021. № 23. URL: https://doi.org/10.32782/2524–0072/2021–23–27.

5. Мордань Є.Ю., Демідова О.А. Стратегії фінансування оборотних активів. *Проблеми та перспективи розвитку фінансово-кредитної системи України:* матеріали V Всеукраїнської науково-практичної on-line конференції (Суми, 19–20 листопада 2020 р.). Суми, 2020. С. 100–103.

6. Насібова О.В., Придатченко Б.Ю. Теоретичні аспекти оптимізації оборотних коштів підприємства. *Економіка й суспільство.* 2018. № 18. С. 794–802.

7. Бровко Л.І., Юрченко А.А., Королькова Т.В. Оптимізація оборотних активів та їх вплив на діяльність підприємства. *Інвестиції: практика та досвід*. 2021. № 2. С. 16–22.

8. Курило О.Б., Карпець А.Р. Вплив COVID-19 на величину оборотних активів промислових підприємств. *Fundamental and applied research in the modern world*: 8th International scientific and practical conference (Boston, March 17–19, 2021). Boston: BoScience Publisher, 2021. pp. 596–599.

9. Піскульова І.В. Сучасні чинники функціонування й розвитку промислового сектора економіки України. *International periodic scientific journal: Modern Scientific Researches*. 2020. № 13. Ч. 4. С. 17–21. URL: https://www.modscires.pro/index.php/msr/issue/view/msr13-04/msr13-04.

10. Піскульова І.В., Омельченко Л.С. Стратегічні карти в системі управління оборотними активами промислових підприємств. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки.* 2015. Вип. 15. Ч. 2. С. 94–97.

11. Носирєв О.О., Бабіч І.Є., Попова В.О. (Формування механізму управління оборотним капіталом промислового підприємства в кризових умовах господарювання. *Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки).* 2021. № 2. С. 93–97.

12. Добровольська О.В., Загребельна Є.О. Економічний зміст та джерела формування оборотних засобів аграрних підприємств. *Агросвіт.* 2013. № 8. С. 42–44. URL: http://dspace.dsau.dp.ua/jspui/handle/123456789/530

References

1. Smit A. Research on the nature and causes of the wealth of peoples. URL: https://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Econom/smit/smit_1.pdf (in Russian).

2. Rubakha M.V., Tsiupa M.P. Applied aspects to the analysis of the turnover of the capital of the state subordinate. *Efficient economy.* 2017. № 4. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5531 (in Ukrainian).

3. Finances of enterprises / ed. A.M. Poddierohin. Kyiv: KNEU, 2005. 460 p. (in Ukrainian).

4. Kolodiziev O.M., Azizova K.M. Management of the circulating assets of industrial enterprises: success. *Economy and society.* 2021. № 23. URL: https://doi.org/10.32782/2524–0072/2021–23–27 (in Ukrainian).

5. Mordan Ye.Yu., Demidova. O.A. Werewolf assets finance strategy. *Problems and prospects for the development of the financial and credit system of Ukraine*: materials of V All-Ukrainian scientific and practical online conference (Sumy, Nov 19–20, 2020). Sumy, 2020. pp. 100–103 (in Ukrainian).

6. Nasibova O.V., Prydatchenko B.Yu. Theoretical aspects of the optimization of werewolf households. *Economy and society.* 2018. № 18. pp. 794–802 (in Ukrainian).

7. Brovko L.I., Yurchenko A.A., Korolkova T.V. Optimization of current assets and their impact on the enterprise. *Investments: practice and experience.* 2021. № 2. pp. 16–22 (in Ukrainian).

8. Kurylo O.B., Karpets A.R. Influence of covid-19 on the value of current assets of industrial enterprises. *Fundamental and applied research in the modern world*: 8th International scientific and practical conference (Boston, March 17–19, 2021). Boston: BoScience Publisher, 2021. pp. 596–599. (in Ukrainian).

9. Piskulova I.V. Modern factors of functioning and development of the industrial sector of the economy of Ukraine. *International periodic scientific journal: Modern Scientific Researches*. 2020. № 13. Part 4. pp. 17–21. URL: https://www.modscires.pro/index.php/msr/issue/view/msr13-04/msr13-04 (in Ukrainian).

10. Piskulova I.V., Omelchenko L.S. Strategic maps in the management system of current assets of industrial enterprises. *Scientific Bulletin of Kherson State University. Series: Economic Sciences*. 2015. Issue 15. Part. 2. pp. 94–97 (in Ukrainian).

11. Nosyriev O.O., Babich I.Ye, Popova V.O. Formation of the mechanism of working capital management of an industrial enterprise in crisis conditions. *Bulletin of the National Technical University«Kharkiv Polytechnic Institute» (economics).* 2021. № 2, pp. 93–97. (in Ukrainian).

12. Dobrovolska O.V., Zahrebelna Ye.O. Economic content and sources of working capital of agrarians enterprises. *Ahrosvit.* 2013. № 8. pp. 42–44. URL: http://dspace.dsau.dp.ua/jspui/handle/123456789/530 (in Ukrainian).

Oleksandr NOSYRIEV
PhD in Geography, National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"
ORCID: https://orcid.org/0000-0002-3218-943X
e-mail: nosyriev@ukr.net

Serhii MEKHOVYCH
Doctor of Economics, Professor, National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"
ORCID: https://orcid.org/0000-0001-7080-7609
e-mail: Sergii.Mekhovych@khpi.edu.ua

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF CURRENT ASSETS MANAGEMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF MARKET TRANSFORMATION

Introduction. *Analysis of current assets of the enterprise is an important process, which consists in researching and monitoring the property status and key indicators of current assets of the enterprise in the process of its financial and economic activities in order to identify ways to increase its market value and ensure effective development.*

The purpose of the paper *is devoted to the analysis of management and financing of current assets of industrial enterprises of Ukraine, systematization of methods of current assets management, actualization of problems and formulation of proposals for effective financial management of current assets and substantiation of directions of current assets management in industrial market conditions.*

Results. *The concept of "current assets" as an element of resource potential used by the enterprise and aimed at ensuring a systematic, continuous and controlled process of economic activity, consumed once to ensure the economic effect in future periods, is improved. The influence of the current assets management system on ensuring the financial stability of enterprises is outlined. The stages of the current assets management process are singled out, the main strategies of current assets financing are investigated and measures to increase the efficiency of current assets management of enterprises in modern market conditions are proposed. When optimizing the size of current assets should be minimal, but sufficient «to ensure uninterrupted financing of planned costs required for the production and sale of products of the enterprise, the implementation of settlements with contractors in a timely manner. It is emphasized that accelerating the turnover of working capital can significantly reduce the cost of production.*

Conclusion. *The company, forming working capital, should seek to minimize the cost of capital spent on creating their value. Optimization of the composition and volume of working capital, a rational relationship between own, borrowed and borrowed sources of their formation will provide a sufficient level of solvency, liquidity and profitability, strengthening the financial condition, growth of market value of industrial sector enterprises in modern market conditions.*

Keywords: *current assets, current assets, financing of current assets, financial stability, industrial enterprises*

DOI: https://doi.org/10.37634/efp.2021.11(1).5
УДК 657.37

Ніна Василівна ***ОВСЮК***
д.е.н., професор, Національний авіаційний університет
ORCID: https://orcid.org/0000-0002-8776-9503
e-mail: nina.ovsyuk@gmail.com

Жанна Сергіївна ***ШАЛІЄВСЬКА***
студентка, Національний авіаційний університет
ORCID: https://orcid.org/0000-0002-1795-4690
e-mail: 5684951@stud.nau.edu.ua

Катерина Юріївна ***ГУЛЬКО***
студентка, Національний авіаційний університет
ORCID: https://orcid.org/0000-0002-7596-6518
e-mail: gkatya.088@gmail.com

ФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ ЯК ОСНОВНЕ ДЖЕРЕЛО ІНФОРМАЦІЇ ПРО ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

Сутність ефективного управління кожного суб'єкта господарювання залежить насамперед від прозорості та розкриття інформації з його фінансово-господарської діяльності. Саме фінансова звітність охоплює всю важливу інформацію про фінансовий стан підприємства та дає можливість ознайомитись із нею зацікавленим користувачам для подальшого аналізу і прийняття рішень у майбутній діяльності. Найбільшу зацікавленість фінансова звітність викликає в інвесторів, кредиторів, представників державних органів, персоналу, які готові в майбутньому співпрацювати із суб'єктом господарювання. Для того, щоби більш детально та інформативно подати фінансову звітність користувачам, необхідно складати її за міжнародними стандартами, що виступають як інструменти глобалізації економіки та сприяють розвитку світових економічних зв'язків.

Ключові слова: *фінансова звітність, фінансовий стан підприємства, МСФЗ, внутрішні та зовнішні користувачі, XBRL, баланс (звіт про фінансовий стан)*

ВСТУП

На сьогодні для успішного функціонування підприємства необхідно підвищувати ефективність його фінансово-господарської діяльності. Цього можна досягти шляхом вдосконалення системи управління у сфері виробництва, створення конкурентоспроможної продукції й реалізації заходів стосовно залучення інвестицій. Для того щоб користувачі могли бачити всі переваги та недоліки фінансово-господарської діяльності підприємства потрібно дослідити інформаційну систему, яка буде сприяти прийняттю обґрунтованих управлінських рішень. Такою інформаційною системою є фінансова звітність, яка слугує інструментом інформування внутрішніх і зовнішніх користувачів. Дані фінансової звітності дозволяють обрати необхідні заходи для існування підприємства в конкурентному середовищі, зростання його економічного потенціалу, максимізації прибутку та скорочення витрат, а також запобігатимуть банкрутству та фінансовим ризикам.

Теоретичні дослідження особливостей формування та використання фінансової звітності, знайшли своє відображення у працях таких науковців як Н.М. Ткаченко, Н.В. Чебанова, Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, М.С. Пушкар, В.В. Сопко, Т.Я. Чупир, які трактують фінансову звітність із різних точок зору. Одні теоретики вважають, що фінансова звітність це сукупність форм, які складені на основі даних обліку. Інші доводять, що фінансова звітність характеризує статику та динаміку об'єктів бухгалтерського обліку, а також являє собою сукупність облікових регістрів за певний період. А.В. Озеран та Л.М. Пилипенко у своїх працях досліджують процес гармонізації фінансової звітності із міжнародними стандартами та аналізують систему публічності звітності в постіндустріальному світі [3; 5]. Кожен із вчених зробив вагомий внесок у визначення сутності фінансової звітності та охарактеризував звітність як основне інформаційне джерело про господарську діяльність підприємства. Проте, у сучасних економічних умовах ця тематика потребує подальших досліджень.

МЕТА статті – визначення важливості й не обхідності складання фінансової звітності, що виступає засобом розкриття інформації про діяльність суб'єкта господарювання шляхом її оприлюднення в економічних джерелах або на офіційних вебсайтах підприємств для прийняття користувачами обґрунтованих рішень, зокрема відносно майбутньої співпраці з відповідним суб'єктом підприємництва.

МАТЕРІАЛИ ТА МЕТОДИ

Методологічною та інформаційною основою роботи слугували наукові праці, матеріали періодичних фахових та профільних видань, різноманітні ресурси Internet. Під час проведення дослідження використовувались методи узагальнення для формування висновків, аналізу з метою співставлення наукових напрацювань, системного підходу для дослідження фінансової звітності як цілісної множини окремих компонентів у сукупності зв'язків, що існують між ними.

РЕЗУЛЬТАТИ

Застосовуючи такий інформаційний ресурс, як фі-

© Н.В. ОВСЮК, Ж.С. ШАЛІЄВСЬКА, К.Ю. ГУЛЬКО, 2021

нансова звітність, у користувачів виникає відповідний рівень довіри чи недовіри до правдивості її показників, тому це питання в даний час набуває особливої актуальності, оскільки звітність вважається достовірною в тому випадку, коли в ній відсутні помилки й неточності та відображається реальний фінансовий стан підприємства.

Відповідно до Закону України «Про бух галтерський облік та фінансову звітність в Україні» № 996–XIV від 16.07.1999 р., фінансова звітність – це звітність, що містить інформацію про фінансовий стан та результати діяльності підприємства [1].

Вважаємо доречним відмітити, що фінансова звітність в Україні, незважаючи на реформування і вдосконалення вітчизняного бухгалтерського обліку протягом останнього часу, все ще не відповідає вимогам міжнародних стандартів. Тому для досягнення інтеграції українських підприємств в європейську та світову економічну сферу, потрібно зорієнтувати фінансову звітність на міжнародні стандарти та вимоги і практику формування такої звітності передовими країнами світу.

Адже на сьогодні пандемія, зумовлена COVID-19, вплинула на діяльність більшості підприємств. Впродовж 2020–2021 рр. діяльність підприємств відбувалась у надскладних умовах, що відбилися на показниках фінансової звітності. Можна із впевненістю сказати, що зараз відбувається максимальне зменшення доходів підприємств, на господарській діяльності яких негативно позначився коронакризис. Однак фінальний аналіз впливу пандемії на результати діяльності суб'єктів господарювання можливо провести тільки після повернення до нормальних умов функціонування бізнесу.

Фінансова звітність підприємств України являє собою систему узагальнення показників про фінансивий стан та результати фінансово-господарської діяльності за минулий та попередній звітні періоди. Форма, модель та формат подання складових фінансової звітності визначено на загальнодержавному рівні, за виключенням звіту про управління та частково приміток до річної фінансової звітності.

Фінансова звітність (за НП(С)БО) вміщує:

– баланс (звіт про фінансовий стан);

– звіт про фінансові результати підприємства;

– звіт про рух грошових коштів;

– звіт про власний капітал / звіт про зміни у власному капіталі;

– примітки до фінансової звітності.

Усі звітні форми, що входять до складу фінансової звітності, пов'язані між собою, оскільки відображають, як правило, одні й ті ж господарські операції та події в різних аспектах.

Наприклад, щоб охарактеризувати показники фінансової звітності візьмемо досить відомий заклад швидкого харчування «МакДональдс» (McDonald's). Перший компонент, який відкривається для здійснення аналізу фінансового стану підприємства, – баланс компанії. Завдяки балансу можна відстежити стан активів та пасивів підприємства за певний проміжок часу, а також оцінити платоспроможність бізнесу [4].

Наступним компонентом, що відносять до фінансової звітності, виступає звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід) компанії, який можна назвати одним із найважливіших звітів, на аналіз якого внутрішні та зовнішні користувачі звертають найбільше уваги. Це можна пояснити тим, що даний звіт показує результати діяльності підприємства протягом звітного періоду у вигляді прибутку чи збитку. Проаналізувавши звіт про фінансові результати компанії «МакДональдс» (McDonald's), ми побачимо, що станом на 2019 р. чистий фінансовий результат: прибуток становить 972 930 тис. грн, а у 2020 р. прибуток дорівнює 644 746 тис. грн. Також необхідно звернути увагу під час аналізу на фінансовий результат до оподаткування, оскільки цей показник є зараз базою для нарахування податку на прибуток підприємства (рис. 1).

Отже, виходить, що чистий фінансовий результат – прибуток підприємства у 2020 р. знизився на 328 184 тис. грн. Дану тенденцію до зменшення можна пояснити впливом карантинних обмежень, спричинених пандемією COVID-19. Тому, щоб не втратити свої позиції на ринку, компанія відкривала для себе нові способи обслуговування клієнтів [4].

Аналізуючи звіт про рух грошових коштів, потрібно зазначити, що користувачі можуть простежити скільки грошей надійшло на підприємство у звітному періоді, на що вони були витрачені та скільки ще залишилося у розпорядженні суб'єкта господарювання. Повертаючись до нашого прикладу із підприємством «МакДональдс» (McDonald's), ми спостерігаємо, що в принципі протягом 2019–2020 рр. коштів надійшло майже порівну, але стосовно витрат, то у 2020 р. їх було більше ніж у 2019 р. й це стосувалося витрат на оплату товарів (робі, послуг), на виплати працівникам, сплати податків (рис. 2) [4].

Стосовно звіту про власний капітал, то його користувачі використовують для того щоб відслідкувати зміни, які відбулися у складі власного капіталу протягом звітного періоду.

Ще одним компонентом фінансової звітності компанії є примітки до річної фінансової звітності, які деталізують окремі статті фінансової звітності.

На сьогодні відбувається доречне використання інтелектуальних технологій та обчислюваної техніки для формування фінансової звітності. Мова йде саме про цифрову фінансову звітність, яка розпізнається як людьми, так і машинними процесами.

Досить розповсюдженим на сьогодні є поняття «таксономія фінансової звітності», – це насамперед класифікація та систематизація інформації про фінансовий стан підприємства. Також це єдиний формат для обміну в електронному вигляді звітністю, підготовленою відповідно до МСФЗ [3, с. 82].

Відповідно до Закону України № 996-XIV від 16.07.1999 р. підприємства, які мусять згідно із законодавчими вимогами формувати фінансову звітність за МСФЗ, мають складати та подавати звітність в електронному форматі iXBRL (eXtensible Business Reporting Markup Language – розширена мова розмітки ділового звітування) на підґрунті таксономії фінансивої звітності. Завдяки цьому стандарту можна досить швидко та зручно подати фінансові звіти до державних контролюючих органів, а також вільно представляти звітність на веб-сайтах підприємства.

Консолідований Звіт про фінансовий результат за рік, що закінчився 31 грудня		
Показники	**2020**	**2019**
І. Фінансові результати	**тис. грн.**	**тис. грн**
Чистий дохід від реалізації продукції	7872004	7757466
Собівартість реалізованої продукції	(3473876)	(3417494)
Валовий прибуток:	**4398128**	**4339972**
Інші операційні доходи	95726	97094
Адміністративні витрати	(388840)	(385365)
Витрати на збут	(3184660)	(2802880)
Інші операційні витрати	(104129)	(68755)
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	**816225**	**1180066**
Інші фінансові доходи	66602	81319
Фінансові витрати	(70190)	(56483)
Інші витрати	(19206)	(17793)
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	**793431**	**1187109**
Витрати (дохід) з податку на прибуток	(148685)	(214179)
Чистий фінансовий результат: прибуток	**644746**	**972930**
ІІ. Сукупний дохід	**644746**	**972930**

Рис. 1. Звіт про фінансові результати компанії McDonald's за 2020 та 2019 рр. [4]

Консолідований Звіт про рух грошових коштів за рік, що закінчився 31 грудня		
Стаття	**2020, тис. грн.**	**2019, тис. грн.**
І. Рух коштів у результаті операційної діяльності		
Надходження від:		
Реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	7872004	7757479
Надходження податків та зборів	–	–
Надходження авансів від покупців і замовників	35	501
Надходження від відсотків за залишками коштів на поточних рахунках	84537	104980
Надходження від боржників неустойки (штрафів, пені)	174	10
Інші надходження	1548	3780
Витрачання на оплату:		
Товарів (робіт, послуг)	(3987305)	(3864455)
Праці	(1373936)	(1290576)
Відрахувань на соціальні заходи	(303064)	(283072)
Зобов'язань із податків і зборів	(1204050)	(1128844)
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на прибуток	(204601)	(193012)
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на додану вартість	(609223)	(614017)
Інші витрачання	(145970)	(409968)
Чистий рух коштів від операційної діяльності	**129149**	**895835**
ІІ. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності	–	–
ІІІ. Рух коштів у результаті фінансової діяльності		
Надходження від:		
Власного капіталу	–	50015
Витрачання на:		
Сплату дивідентів	(650013)	–
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	**(650013)**	**50015**
Чистий рух грошових коштів за звітній період	**(520864)**	**945850**
Залишок коштів на початок року	**1426983**	**464892**
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	19992	16241
Залишок коштів на кінець року	**926111**	**1426983**

Рис. 2. Звіт про рух грошових коштів компанії McDonald's за 2020 та 2019 рр. [4]

ВИСНОВКИ

Отже, фінансова звітність не є комерційною таємницею та не відноситься до інформації з обмеженим доступом. Вона повністю відкрита перед внутрішніми та зовнішніми користувачами для прийняття ними обґрунтованих управлінських рішень для співпраці з відповідним суб'єктом господарювання.

Тому фінансова звітність має відповідати вимогам, що цікавлять користувачів, а саме:

– надавати релевантну інформацію необхідну для прийняття управлінських рішень у сфері інвестицій;

– забезпечити аналіз наявних у підприємства ресурсів та оцінку динаміки рентабельності;

– надавати правдиву інформацію для оцінювання стану бізнесу на ринку та визначення подальших перспектив господарської діяльності підприємства.

Зауважимо, що формуючи звітність за міжнародними стандартами, забезпечується повнота та достовірність інформації про фінансовий стан, що важливо майбутнім інвесторам та кредиторам. Для України це питання є досить актуальним, оскільки за рахунок ін.-вестування в розвиток її економіки наша держава може стати однією з промислово-розвинутих європейських країн.

Отже, дотримуючись усіх принципів та вимог складання та подання фінансової звітності, користувачі зможуть об'єктивно оцінити фінансовий стан підприємства та застосовувати цю інформацію у прийнятті раціональних управлінських рішень у майбутньому. Адже за якісного аналізу фінансової звітності та визначенні фінансового стану підприємства можна вчасно розробити заходи для втілення антикризової стратегії та подальшого розвитку бізнесу.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», від 16.07.99 р. № 996-XIУ, зі змінами й доповненнями. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996–14#Text
2. Кулик В.А., Левченко З.М., Єрмолаєва М.В. Таксономія фінансової звітності за міжнародними стандартами. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки.* 2021. Випуск 41. С. 82.
3. Озеран А.В. Гармонізація фінансової звітності підприємств із міжнародними стандартами та потребами управління: автореф. дис.… док. екон. наук: 08.00.09. Київ, 2016. 33 с.
4. Офіційний сайт «МакДональдс» (McDonald's) про консолідовану фінансову звітність URL: https://www.mcdonalds.com/content/dam/ua/mediaassets/documents/7.1.pdf.
5. Пилипенко Л.М. Система публічної звітності корпорацій в умовах постіндустріальної економіки: дис.… док. екон. наук: 08.00.09 / Національний університет «Львівська політехніка». Львів, 2016. 456 с.

References

1. Law of Ukraine "On Accounting and Financial Reporting in Ukraine", dated 16.07.99 № 996–XIU, as amended. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996–14#Text (in Ukrainian).
2. Kulik V.A., Levchenko Z.M., Ermolaeva M.V. Taxonomy of financial statements according to international standards. *Scientific Bulletin of Kherson State University. Series: Economic Sciences.* 2021. Issue 41. P. 82. (in Ukrainian).
3. Ozeran A.V. Harmonization of financial statements of enterprises with international standards and management needs: author's abstract … Doctor of economic sciences: 08.00.09. Kyiv, 2016. 33 p. (in Ukrainian).
4. Official website of McDonald's on consolidated financial statements. URL: https://www.mcdonalds.com/content/dam/ua/mediaassets/documents/7.1.pdf (in Ukrainian).
5. Pilipenko L.M. The system of public reporting of corporations in a post-industrial economy: dis. … Doctor of economic sciences: 08.00.09 / Lviv Polytechnic National University. Lviv, 2016. 456 p. (in Ukrainian).

Nina OVSIUK
Doctor of Economics, Professor, National Aviation University
ORCID: https://orcid.org/0000-0002-8776-9503
e-mail: nina.ovsyuk@gmail.com

Zhanna SHALIIEVSKA
student, National Aviation University
ORCID: https://orcid.org/0000-0002-1795-4690
e-mail: 5684951@stud.nau.edu.ua

Kateryna HULKO
student, National Aviation University
ORCID: https://orcid.org/0000-0002-7596-6518
e-mail: gkatya.088@gmail.com

FINANCIAL STATEMENTS AS THE MAIN SOURCE OF INFORMATION ON THE ENTERPRISE ACTIVITY

The essence of effective management of each business entity depends primarily on transparency and disclosure of information about its financial and economic activities. The financial report itself covers all important information about the state of the enterprise and provides an opportunity to obtain financial status with it by the interested user for further analysis and decision-making on further activities. As a rule, investors of creditors, state bodies, representatives who are preparing in construction with the business entity are interested in financial reporting. In order to provide more detailed and informative financial reporting to users, it is necessary to compile it with international standards, which act as tools for globalization of the economy and contribute to the development of global economic relations.

During 2020–2021, the activities of enterprises took place in extremely difficult conditions, which is why the pandemic significantly affected the financial reporting indicators. Today, there is an appropriate use of intelligent technology and computer technology in the formation of financial statements. Financial statements based on taxonomies of financial statements for IFRS are prepared and presented in a single electronic format using Extensible Business Reporting Language (XBRL). XBRL is a generally accepted international standard for presenting financial statements in accordance with IFRS in electronic form.

With the help of IFRS, Ukrainian companies have more effectively solved the following tasks: attracting investments and loans from the world's largest companies and banks, the ability to service financing from foreign banks and other organizations; placement of shares on international stock exchanges; providing the company's management with reliable information for making management decisions, as well as evaluating their adoption. Thus, today the economy of Ukraine depends on the choice of IFRS as a conceptual basis for accounting and its practical implementation. After all, the financial statements are fully open to internal and external users to make informed management decisions regarding cooperation with the relevant entity.

Keywords: *financial statements, financial condition of the enterprise, IFRS, internal and external users, XBRL, balance sheet (statement of financial position)*

DOI: https://doi.org/10.37634/efp.2021.11(1).6
УДК 346.56

Володимир Ігорович ***ЦЮПРИК***
студент, Навчально-науковий інститут права Київського національного університету імені Тараса Шевченка
ORCID: https://orcid.org/0000-0002-4768-3529
e-mail: volodymyrtsiupryk@gmail.com

ПРАВОВИЙ СТАТУС ЧАСТКИ ТОВАРИСТВА У ВЛАСНОМУ СТАТУТНОМУ КАПІТАЛІ У ЗАКОНІ УКРАЇНИ "ПРО ТОВАРИСТВА З ОБМЕЖЕНОЮ ТА ДОДАТКОВОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ": ПРОБЛЕМИ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ

Досліджено правовий статус частки товариств з обмеженою та додатковою відповідальністю у власному статутному капіталі. Проаналізовано правові норми, що його регулюють, на підставі чого виокремлено основні ознаки цього явища. Досліджено відповідну судову практику та позицію Касаційного господарського суду відносно предмета дослідження цієї статті. З'ясовано деякі вади нормативного регулювання правового статусу частки товариства у власному статутному капіталі в Законі України «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю» та запропоновано шляхи їх вирішення.

Ключові слова: *правовий статус, частка. статутний капітал, товариство з обмеженою відповідальністю, товариство з додатковою відповідальністю, частка товариства у власному статутному капіталі, корпоративні права, правове регулювання*

ВСТУП

У наш час досить гостро постало питання визначення правового статусу частки товариства у власному статутному капіталі стосовно ТОВ та ТДВ, підтвердженням чого є ухвалення 28 липня 2021 р. Касаційним господарським судом Постанови у справі № 904/1112/20, в якій Суд встановив новий підхід до розуміння правової природи такого явища та висловив власну позицію відносно розуміння норм законодавства, які стосуються правового статусу частки ТОВ та ТДВ у власному статутному капіталі. Враховуючи те, що ТОВ є найбільш популярним видом господарського товариства, який вибирають для ведення господарської діяльності в Україні, аналіз цього питання є актуальним.

Загальним питанням та проблемам правового статусу суб'єктів господарської діяльності приділяли увагу В.К. Мамутов, Г.Л. Знаменський, В.С. Щербина та інші науковці. Певну наукову цінність для розроблення проблематики переходу частки учасника являють праці окремих авторів, присвячені дослідженню правової природи частки у статутному капіталі Д.В. Ломакіна, Р.С. Фатхутдінова, А.В. Урюжникової, але проблеми, що виникають навколо правового статусу частки товариства у власному статутному капіталі в цих роботах лише згадувалися поруч з іншими, проте детального окремого дослідження так і не отримали.

МЕТА роботи – аналіз нормативного регулювання правового статусу частки товариства у власному статутному капіталі стосовно ТОВ та ТДВ, виявлення недоліків їх правового регулювання та реалізації, а також пошук шляхів їх усунення.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

У проведенны дослідження використано загальнонаукові методи (діалектичний, монографічний, метод синтезу та порівняння), і спеціальні методи (формально-логічний, тлумачення норм права).

РЕЗУЛЬТАТИ

Досліджуване у цій статті правове явище можна окреслити за допомогою терміну з назви ст. 25 Закону України «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю» (надалі – Закон). Так, ця стаття носить назву «Набуття товариством частки у власному статутному капіталі». З її аналізу й можна зрозуміти, що законодавець вживає такий термін як «частка товариства у власному статутному капіталі». Проте визначення ні цього поняття, ні більш загального поняття «частка учасника товариства у статутному капіталі» українське законодавство, на жаль, не містить. З аналізу норм Закону можна дійти висновку, що часткою товариства у власному статутному капіталі є та частка, якою товариство володіє на праві власності, і яка водночас є складовою частиною власного статутного капіталу цього ж товариства. Таке володіння є можливим на підставі і в спосіб, визначений ст. 25 Закону, що більш детально буде розглянуто пізніше.

Для кращого розуміння досліджуваного явища необхідно визначити такі поняття, як «частка» та «статутний капітал», оскільки вони є елементами досліджуваного нами явища, а тому дозволять краще визначити його зміст. Як було вже зазначено раніше, на законодавчому рівні досить часто вживається поняття «частка учасника товариства у статутному капіталі», хоча легального визначення цього поняття в українському законодавстві не існує. Відповідно до ч.ч. 1–2 ст. 12 Закону розмір статутного капіталу товариства складається з номінальної вартості часток його учасників, виражених у національній валюті України. Розмір частки учасника товариства у статутному капіталі товариства може додатково визначатися у відсотках. Розмір частки учасника товариства у відсотках повинен відповідати співвідношенню номінальної вартості його частки та статутного капіталу товариства [1].

Потребує з'ясування і взаємозв'язок частки у статутному капіталі та статутного капіталу ТОВ. С.О. Макаров зазначає, що традиційно виділяють три основні функції статутного капіталу: 1) забезпечувальну (або стартову), яка виражається в тому, що статутний капітал становить початкову матеріальну основу діяль-

© В.І. ЦЮПРИК, 2021

ності товариства, яка дає старт до подальшої діяльності товариства, забезпечує можливість такої діяльності; 2) гарантійну, яка полягає в тому, що статутний капітал – це той мінімум коштів, наявність яких гарантується товариством за будь-яких умов, це певна гарантія задоволення вимог кредиторів товариства. «Кредитори товариства, вступаючи з ним у зобов'язальні відносини, повинні знати, в межах якої вартості може бути забезпечено виконання товариством прийнятих на себе зобов'язань». І, нарешті, третьою функцією статутного капіталу ТОВ є функція визначення часток участі засновників (а згодом і учасників) у товаристві і його прибутків. Це проявляється в тому, що статутний капітал дозволяє визначити номінальну вартість частки кожного учасника. Саме кількість і розмір часток характеризують стан окремого учасника в ТОВ, від цього залежить обсяг його можливостей для визначення діяльності товариства, розмір одержуваного від діяльності товариства прибутку [4, с. 66- 67].

Як зазначає вчена Т.М. Шемета, статутний капітал ТОВ та ТДВ є грошовою оцінкою того майна, що передано в якості вкладу учасниками товариства, а розмір статутного капіталу товариства складається з номінальної вартості часток його учасників, виражених у національній валюті України. Частка учасника у статутному капіталі товариства пов'язана зі статутним капіталом товариства тим, що частка учасника є насамперед зовнішнім виразом вартості того майна, що було передано цим учасником у якості вкладу до статутного капіталу товариства, тому частку у статутному капіталі ТОВ та ТДВ можна визначити як частину статутного капіталу, яка виражена у вартісному еквіваленті відносно статутного капіталу загалом [5].

Оскільки для частки товариства у власному статутному капіталі не дано іншого визначення поняття частки, ніж як для учасника товариства, можна припустити тотожність розуміння такого поняття, як «частка у статутному капіталі» для цих двох явищ, лише з тією відмінністю, що таким «учасником», що має частку в статутному капіталі товариства у досліджуваному явищі є саме товариство. Щоправда, Закон встановлює певні особливості правового статусу частки товариства у власному статутному капіталі. Ці особливості Закон встановлює в основному лише на рівні ст. 25 [1].

З аналізу положень цієї статті можна виокремити такі ознаки. По-перше, придбання частки у власному статутному капіталі товариством здійснюється без зменшення такого статутного капіталу товариства на цю частку. По-друге, таке придбання є можливим лише у разі, якщо товариство сформує резервний капітал у розмірі ціни придбання викупленої частки, який не може використовуватися для здійснення виплат на користь учасників такого товариства. По-третє, таке володіння товариством часткою у власному статутному капіталі є тимчасовим, оскільки товариство зобов'язане здійснити відчуження такої частки відплатно не пізніше ніж через один рік із дня придбання частки (частини частки), якщо інший строк не встановлено статутом товариства. До внесення змін до Закону Законом № 1667–IX від 15.07.2021 ця ознака була забезпечена імперативною нормою, якою не передбачалося можливості встановлення іншого ніж один рік строку статутом товариства [3]. Зараз можна констатувати умовність тимчасовості володіння товариством часткою у власному статутному капіталі, оскільки статут не обмежений у встановленні більшого строку, а отже, він може бути настільки великим, що про тимчасовість як ознаку такого явища можна буде забути.

Про володіння товариством часткою у власному статутному капіталі згадується не лише у ст. 25 Закону. Так, у ч. 2 ст. 16 Закону зазначено, що не допускається збільшення статутного капіталу товариства, яке володіє часткою у власному статутному капіталі [1]. А у ч.ч. 6 і 7 ст. 21, що регулює відносини відчуження частки у статутному капіталі товариства іншим особам відносно частки товариства у власному статутному капіталі, встановлюється, що лише відносно такої частки товариство може укласти договір, за яким виникнення, зміна чи припинення прав та обов'язків відносно відчуження частки у власному статутному капіталі обумовлені обставинами, а також, що статутом товариства може встановлюватися обмеження щодо відчуження або обтяження відносно такої частки [1].

Ст. 51 встановлює обмеження до конвертації часток у разі припинення та виділу товариства, яке пов'язане з досліджуваним правовим явищем. Так, відповідно до ч.1 цієї статті правонаступникам юридичних осіб, які припинилися, не можуть належати частки у власному статутному капіталі [1]. Інших «згадок» про частку товариства у власному статутному капіталі ні цей Закон, ні інші акти законодавства не містять.

З аналізу цих положень можна дійти висновку, що норми, які регулюють правовий статус частки товариства, здебільшого встановлюють порядок набуття та розпорядження цією часткою як майном товариства, проте майже не врегульовують інші аспекти корпоративних прав, що зазвичай виникають на підставі майнового права на частку у статутному капіталі, зокрема право на участь в управлінні товариством.

Винятком із цього твердження є хіба що ч. 3 ст. 25 Закону, яка, проте, є дещо проблемною в її застосуванні, зокрема через те, що судова практика по-різному розуміє та застосовує її положення. Так, відповідно до цієї норми, частки, що належать товариству, не враховуються у визначенні результатів голосування на загальних зборах учасників у розподілі прибутку товариства, а також у розподілі майна товариства у разі його ліквідації [1]. Очевидно, що мета цієї норми полягає у недопущенні зловживанню цим правовим механізмом із боку виконавчого органу товариства. Відносно цього виникає багато запитань, що стосуються як реалізації цього правового механізму, так і можливого запобігання зловживанням в його використанні.

По-перше, як товариство може реалізовувати закріплене у п. 1 ч. 1 ст. 5 Закону своє право як учасника товариства стосовно управління собою ж? Якщо надати можливість товариству голосувати на зборах, ми отримаємо дивовижний тип товариства, яке несе відповідальність у межах свого вкладу саме перед собою, тобто взагалі ніхто не несе за нього відповідальності. Фактично таке товариство у такому разі належатиме власному керівництву, яке реалізовуватиме право на управління цієї господарської організації, оскільки саме виконавчий орган уповноважений від імені това-

риства розпоряджатися його майном, а частка у статутному капіталі може розглядатися і як майно товариства за своєю правовою природою. Через це в законодавстві повинні бути обмеження, щоб не допустити існування таких квазі-корпоративних утворень. Такими обмеженнями і є норми ч.ч. 1 і 2 ст. 25 Закону, які встановлюють особливий порядок набуття такої частки товариством. Проте навряд чи такі заходи є достатніми для запобігання зловживанню виконавчим органом правом розпорядження таким майном товариства як частка у власному статутному капіталі, що може призвести до порушення прав інших учасників товариства.

З огляду на це, норма про неврахування частки товариства у голосуванні за розподіл прибутку та розподіл майна товариства виглядає цілком логічною, оскільки є одним із тих обмежень, що запобігають такому зловживанню. Виникає лише питання: чому таке «неврахування» голосів товариства у голосуванні на загальних зборах визначено нормою лише для двох окремих випадків, і чому саме ці випадки є такими, для яких така частка в статутному капіталі товариства у голосуванні не враховується?

Спільним для таких випадків є майновий елемент, оскільки обидва пов'язані з розподілом майна, що належить товариству. З цього можна припустити, що законодавець визначив таку норму з метою посиленого захисту саме майнових інтересів учасників товариства від можливого впливу на них із боку виконавчого органу через такі частки товариства у власному статутному капіталі. Дійсно, у таких ситуаціях ризик порушень прав інших учасників є високим через економічну природу таких рішень загальних зборів. Так, можливими є зловживання, пов'язані з тим, що один учасник за допомогою наявності впливу на посадових осіб товариства може спричинити ухвалення вигідного йому рішення, яке може суперечити майновим інтересам інших учасників товариства.

Слід зазначити те, що ефект від такої норми можна розглянути через розподіл його на два елементи, першим із яких є заборона участі товариству в управлінні собою з цих питань, а другим є неврахування частки, якою володіє товариство у визначенні результатів голосування на загальних зборах, зокрема, у встановленні кількості голосів, що необхідні для того щоб вважати відповідне рішення прийнятим.

Стосовно першого елементу слід зазначити, що насправді можливість участі в управлінні собою ж виглядає сумнівною, а враховуючи те, що в Законі не міститься прямо встановленої заборони на управління товариством за рахунок частки, яким володіє саме товариство, взагалі виникає питання: чому закон одавець встановив таку заборону лише відносно двох випадків у ч. 3 ст. 25 Закону? Водночас навіть якщо не визнавати право на участь в управлінні товариством самим товариством на підставі того, що це суперечить суті корпоративних відносин, то залишається відкритим наступне питання: чи неврахування у визначенні результатів голосування учасників товариства частки товариства у власному статутному капіталі обмежується лише тими випадками, що визначені нормою ч. 3 ст. 25 Закону?

У зв'язку з відсутністю чітких відповідей на ці питання в українському законодавстві виникає багато проблем, що пов'язані з правовим статусом частки товариства у власному статутному капіталі, які породжують відповідну судову практику.

Одним із найбільш актуальних рішень, що стосуються предмету дослідження цієї статті, є Постанова № 904/1112/20 Касаційного господарського суду у справі від 28 липня 2021 р. [6]. У цій справі один з учасників товариства з додатковою відповідальністю (далі – «ТДВ») подав позов до суду, з метою визнання недійсним рішення загальних зборів такого ТДВ. На погляд учасника (він володів 41,45 % статутного капіталу ТДВ), його права були порушені у зв'язку із неповідомленням його про проведення зборів та прийняттям рішення недостатньою кількістю голосів. Так, за спірне рішення, зокрема про зміну керівника ТДВ, – голосували лише чотири учасники, яким у сукуності належить 41,2123 %. Тому позивач наголошував, що рішення не могло бути прийнято такою кількістю голосів і вимагав визнати його недійсним. Рішенням суду першої інстанції (підтриманим рішенням суду апеляційної інстанції) позов задоволено – спірне рішення загальних зборів учасників ТДВ визнано недійсним. Один із тих учасників, які проголосували «за», наголошував на дійсності й законності рішення загальних зборів ТДВ. Достатність голосів для прийняття рішення (зокрема про зміну керівника ТДВ) він пояснював тим, що частка у розмірі 13,31803 % статутного капіталу ТДВ належала самому товариству та не мала враховуватись у голосуванні в його вищому органі з огляду на те, що товариство не володіє правами учасника (володіння часткою не наділяє його правами учасника). З огляду на це – на зборах були присутні учасники (їх представники), які мали достатню кількість – 52,1582 % голосів. Свої висновки такий учасник виклав у касаційній скарзі. Суд задовольнив таку касаційну скаргу, чим встановив, що голоси, які припадають на частку, яка належить самому товариству, не враховуються у визначенні результатів голосування на загальних зборах учасників із будь-яких питань [7].

В обґрунтуванні своєї позиції Суд зазначив, що неможна ототожнювати частку учасника у статутному капіталі товариства із часткою, яка належить самому товариству в цьому товаристві. Частка, яка належить товариству, не наділяє його корпоративними правами (ст. 167 ГК України) – участю в управлінні та іншими правомочностями, передбаченими законом і статутними документами щодо самого себе, перебуває у власності товариства тимчасово (протягом року). Нереалізація товариством своєї частки не змінює її правового статусу та не наділяє товариство правом брати участь у голосуванні на позачергових загальних зборах та у визначенні кількості голосів на цих зборах. Тобто товариство не є учасником стосовно самого себе. Отже, учасником товариства не може бути саме товариство, а наявність у нього частки не наділяє його правами й обов'язками учасника, оскільки це суперечить сутності корпоративних правовідносин [6].

Ст. 167 ГК України, на яку, як на підтвердження своєї позиції, посилається Суд, встановлює зміст поняття корпоративні права. Так, ними є права особи,

частка якої визначається у статутному капіталі (майні) господарської організації, що включають правомочності на участь цієї особи в управлінні господарською організацією, отримання певної частки прибутку (дивідендів) даної організації та активів у разі ліквідації останньої відповідно до закону, а також інші правомочності, передбачені законом та статутними документами [2]. Водночас жодних прямих заборон чи навіть згадок з приводу заборони участі в управлінні товариством собою вона не містить. Дійсно, можна погодитись із судом відносно того, що право на управління товариством для самого себе уявити досить важко й таке уявлення конфліктує із загальною правовою природою корпоративних прав, суть яких полягає в об'єднанні учасниками часток у статутний капітал для спільного ведення учасниками такого об'єднання підприємницької діяльності.

Проте безпосередніх норм, що забороняли б реалізацію права на управління товариством стосовно самого себе на підставі частки у власному статутному капіталі українське законодавство не містить. З цього висновки відносно того, що товариство не може бути учасником стосовно самого себе, хоч і виглядають логічними, проте не мають під собою достатнього нормативного підтвердження, а тому не дозволяють твердо переконатися в їх відповідності вимогам Закону. З огляду на це можна констатувати наявність істотної прогалини у національному законодавстві стосовно цього питання, яке, на нашу думку, не вдалося аргументовано «заповнити» Суду цим рішенням у справі.

Навіть якщо взяти до уваги цей аргумент Суду відносно того, що дійсно, товариство не може здійснювати управління стосовно самого себе, то це не свідчить однозначно про те, що така частка, якою товариство володіє, але не управляє, не враховуватиметься у голосуванні. Так, навіть якщо не визнавати за товариством можливість брати участь в управлінні товариством, це не означатиме, що частка, якою воно володіє, не існує. Так, у ч. 3 ст. 29 Закону визначено, що кожен учасник товариства на загальних зборах учасників має кількість голосів, пропорційну до розміру його частки в статутному капіталі товариства, тобто за загальним правилом, навіть якщо товариство не може брати участь в управлінні товариством, воно все одно володіє його часткою, яка на час проведення загальних зборів нікуди не зникає, через що неможна чітко заперечити, що така частка не має бути врахована у визначенні часток інших учасників, оскільки вона входить до статутного капіталу товариства.

На користь аргументу стосовно того, що частку, якою володіє товариство у власному статутному капіталі, необхідно не враховувати лише у визначених Законом випадках, також може свідчити нормативна конструкція ч. 3 ст. 25 Закону. Так, у цій нормі чітко вказано про неврахування голосів товариства на загальних зборах лише відносно двох випадків. Водночас сама норма виглядає як імперативна, оскільки не передбачає диспозитивності у вигляді відповідних формулювань «якщо інше не встановлено у статуті» тощо. Також сам факт окремої конкретизації випадків без описової манери та відсутність формулювань, що свідчать про відкритість такого переліку як «зокрема» чи «тощо», свідчить про те, що такі випадки є виключними. В іншому разі у такій конкретизації на рівні закону не було б жодного сенсу. На цю обставину як визначальну у вирішенні цієї справи посилаються суди першої та апеляційної інстанції. Так, Господарський суд Дніпропетровської області в рішенні у цій справі (904/1112/20) від 02 вересня 2020 р. [8] на обґрунтування своєї позиції зазначив, що норма ч. 3 ст. 25 Закону є імперативною, а тому Статут не може встановлювати випадки неврахування частки, якої володіє товариство в інших випадках, ніж ті, що зазначені в даному положенні.

Незважаючи на це, суд касаційної інстанції у своєму рішенні встановив, що з аналізу вказаної норми матеріального права – ст. 25 Закон України «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю» вбачається, що володіння товариством часткою у своєму статутному капіталі є обмеженим як тимчасовістю (один рік із моменту придбання з обов'язком її відчуження), так і порядком корпоративного управління (неможливість голосування на загальних зборах цього товариства). Отже, голоси, які припадають на частку, яка належать самому товариству, не враховуються у визначенні результатів голосування на загальних зборах учасників з будь-яких питань [6].

Така правова позиція суду, на нашу думку, суперечить позиції про те, що норма ч. 3 ст. 25 Закону є імперативною й по суті повністю нівелює сам факт її існування у тому вигляді, в якому вона діє у чинній редакції Закону. А якщо взяти до уваги те, що тимчасовість володіння товариством часткою у власному статутному капіталі є умовною у зв'язку з останніми змінами до Закону, постає питання чи можна вважати відповідний висновок суду достатньо обґрунтованим, щоб на його підставі продовжувалася формуватися відповідна судова практика, спрямована на вирішення окреслених нами вище проблем, що спричинені вадами нормативного регулювання правового статусу цього явища? У будь-якому разі це судове рішення є наслідком недосконалості правового регулювання володіння товариством часткою у власному статутному капіталі.

Така судова практика також показує, що такі «вади» законодавства з цього питання необхідно вирішити шляхом внесення змін до Закону, оскільки «спроби» суду застосувати чинне законодавство не можуть бути цілком нормативно обґрунтованими через відсутність відповідних норм, що мали б достатньо повно врегулювати правовідносини, які виникають навколо цього правового явища. Так, необхідно встановити на рівні Закону відповідне правове регулювання реалізації прав учасника товариства самим товариством на підставі частки, якою воно володіє у власному статутному капіталі.

ВИСНОВКИ

Отже, в українському законодавстві на рівні Закону України «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю» у ст. 25 визначено можливість набуття товариством частки у власному статутному капіталі. Проте регулювання правового статусу такої частки неможна назвати достатнім, через що на практиці виникають певні проблеми у реалі-

зації положень законодавства, що стосуються частки товариства у власному статутному капіталі.

Серед таких проблем можна виділити такі:

– відсутність нормативно закріпленого визначення поняття «частка у статутному капіталі товариства»;

– не встановлено порядку реалізації права на управління товариством, що виникає на підставі права володіння часткою у статутному капіталі, або не встановлено прямої заборони чи відсутності такого права у товариства на підставі частки у власному статутному капіталі;

– наявність суперечливої судової практики, що «намагається» вирішити проблеми нормативного регулювання шляхом звернення до загальних принципів права та наукової доктрини, що в деяких випадках може суперечити змісту окремих недосконалих положень закону.

Вирішення цих правових проблем є необхідним для забезпечення вищої якості та ясності закону, а також для формування судової практики з єдиними підходами до розуміння однієї норми. На жаль, їх вирішення потребує більш повного аналізу, що не може бути здійснений в межах однієї статті, тому в цій статті буде запропоновано лише тимчасові заходи для вирішення нагальних питань правового статусу частки товариства у власному статутному капіталі.

По-перше, на рівні Закону необхідно усунути протиріччя у розумінні ч. 3 ст. 25 Закону. Це можна зробити в 3 способи залежно від вибору законодавцем шляху регулювання цього питання. Першим є підтердження імперативності цієї норми через викладення її у такій редакції: «3. Частки, що належать товариству, не враховуються у разі визначення результатів голосування на загальних зборах учасників лише у розподілі прибутку товариства, а також у розподілі майна товариства в разі його ліквідації». Другим є перетворення цієї норми на частково диспозитивну шляхом викладення цієї норми в такій редакції: «3. Частки, що належать товариству, не враховуються у визначенні результатів голосування на загальних зборах учасників у разі розподілу прибутку товариства, у розподілі майна товариства у разі його ліквідації, а також в інших випадках, визначених статутом товариства». Третім є встановлення нової імперативної норми відповідно до згаданої в цій статті позиції КГС шляхом викладення ч. 3 у такій редакції: «3. Частки, що належать товариству, не враховуються у визначенні результатів голосування на загальних зборах учасників». На нашу думку, найбільш доцільним є використання третього способу вирішення цього питання, оскільки він найбільш повно відповідає суті корпоративних відносин.

По-друге, необхідно чітко окреслити позицію Закону стосовно можливості реалізації права управління товариством відносно самого себе на підставі володіння ним часткою у власному статутному капіталі. На нашу думку, найкращим буде встановлення тимчасового положення про відсутність такого права у товариства шляхом додавання ч. 5 до ст. 25 Закону у такій редакції «5. Володіння товариством часткою у власному статутному капіталі не наділяє таке товариство правом на участь в управлінні стосовно самого себе». Внесення таких змін може тимчасово вирішити деякі із зазначених у цій статті проблем, що виникли через недостатність нормативного регулювання правового статусу частки товариства у власному статутному капіталі, що виникають сьогодні у застосуванні існуючих правових норм, які регулюють дане коло правовідносин. Проте для якісного правового регулювання цього правового явища необхідно продовжувати дослідження в цьому напрямі, оскільки запропонованих фрагментарних та казуальних змін до законодавства навряд буде достатньо для вирішення низки проблем, що виникають навколо цього правового явища, хоча деякі з них можна вирішити і в запропонований спосіб.

Список використаних джерел

1. Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю: Закон України від 6 лютого 2018 р. № 2275–VIII. Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2275–19#Text

2. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 року № 436–IV. *Відомості Верховної Ради України.* 2003. № 18, № 19–20, № 21–22. Ст. 144.

3. Про стимулювання розвитку цифрової економіки в Україні: Закон України від 15 липня 2021 року № 1667–IX. Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1667–20#n540

4. Макаров С.А. Общество с ограниченной ответственностью как субъект гражданского права: дис.… канд. юрид. наук: 12.00.03 / ГОУ ВПО «Саратовская гос. академия права». Саратов, 2004. 207 с.

5. Шемета Т.М. Перехід частки учасника в статутному капіталі товариства з обмеженою відповідальністю та товариства з додатковою відповідальністю: дис.… канд. юрид. наук: 12.00.03 / Донецький національний університет імені Василя Стуса. Вінниця, 2020. 245 с.

6. Постанова Касаційного господарського суду Верховного суду від 28 липня 2021 р., судова справа № 904/1112/20. URL: https://reyestr.court.gov.ua/Review/98812421

7. Трофименко І.В. Частка, яка належить самому товариству, не наділяє його корпоративними правами щодо самого себе – участю в управлінні та іншими правомочностями (ВС КГС справа № 904/1112/20 від 28.07.2021 р.). Протокол.юа. URL: https://protocol.ua/ua/chastka_yaka_nalegit_samomu_tovaristvu_ne_nadilyae_yogo_korporativnimi_pravami_shchodo_samogo_sebe_uchastyu_v_upravlinni_ta_inshimi_pravomochnostyami_(vs_kgs_sprava_904_1112_20_vid_28_07_2021_r_)

8. Постанова Центрального апеляційного господарського суду від 01 лютого 2021 року, судова справа № 904/1112/20. URL: https://reyestr.court.gov.ua/Review/94930167

References

1. On Limited and Additional Liability Companies: Law of Ukraine of February 6, 2018 № 2275–VIII. Official website of the Verkhovna Rada of Ukraine. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2275–19#Text

2. Economic Code of Ukraine of January 16, 2003 № 436–IV. *Information of the Verkhovna Rada of Ukraine*. 2003. № 18, № 19–20, № 21–22. Art. 144.

3. On stimulating the development of the digital economy in Ukraine: Law of Ukraine of July 15, 2021 № 1667–IX. *Official*

website of the Verkhovna Rada of Ukraine. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1667–20#n540

4. Makarov S.A. Limited liability company as a subject of civil law: dis.… PhD in legal sciences: 12.00.03 / Saratov state Academy of Law. Saratov, 2004. 207 p.

5. Shemeta T.M. Transfer of a participant's share in the authorized capital of a limited liability company and an additional liability company: dis. … PhD in legal sciences: 12.00.03 / Vasyl Stus Donetsk National University. Vinnytsia, 2020. 245 p.

6. Resolution of the Commercial Court of Cassation of the Supreme Court of July 28, 2021, case № 904/1112/20. URL: https://reyestr.court.gov.ua/Review/98812421.

7. Trofimenko I.V. The share, which belongs to the company itself, does not endow it with corporate rights in relation to itself – participation in management and other powers (Supreme Court Commercial Court of Cassation case № 904/1112/20 from 28.07.2021). Protocol.ua. URL: https://protocol.ua/ua/chastka_yaka_nalegit_samomu_tovaristvu_ne_nadilyae_yogo_korporativnimi_pravami_shchodo_samogo_sebe_uchastyu_v_upravlinni_ta_inshimi_pravomochnostyami_(vs_kgs_sprava_904_1112_20_vid_28_07_2021_r_)

8. Resolution of the Central Commercial Court of Appeal of February 1, 2021, court case № 904/1112/20. URL: https://reyestr.court.gov.ua/Review/94930167

Volodymyr TSIUPRYK
student, Educational and Scientific Institute of Law of Taras Shevchenko National University of Kyiv
ORCID: https://orcid.org/0000-0002-4768-3529
e-mail: volodymyrtsiupryk@gmail.com

LEGAL STATUS OF THE COMPANY'S SHARE IN OWN AUTHORIZED CAPITAL UNDER THE LAW OF UKRAINE "ON LIMITED AND ADDITIONAL LIABILITY COMPANIES": PROBLEMS OF LEGAL REGULATION

Introduction. Nowadays, the issue of determining the legal status of the company's share in the own authorized capital of LLC and TDV has become quite acute, as evidenced by the adoption on July 28, 2021 by the Commercial Court of Cassation in Case № 904/1112/20, in which the Court established a new approach legal nature of such a phenomenon and expressed his own position on the understanding of the legislation concerning the legal status of the share of LLC and TDV in its own authorized capital. Given that a limited liability company is the most popular type of legal entity that is chosen to conduct business in Ukraine, the analysis of this issue is relevant.

Some scientific value for the development of the transfer of the participant's share are the works of individual authors devoted to the study of the legal nature of the share in the authorized capital but the problems arising around the legal status of the company. in their own authorized capital in these works were only mentioned along with others, but did not receive a detailed separate study.

The purpose of the paper is to analyze the normative regulation of the legal status of the company's share in the own authorized capital of LLCs and ALCs, identification of shortcomings in their legal regulation and implementation, as well as the search for ways to eliminate them.

Results. One of the most relevant decisions concerning the subject of this article is the Judgment of the Commercial Court of Cassation in case № 904/1112/20 of July 28, 2021. The court in this case found that the votes attributable to the share belonging to the company itself are not taken into account when determining the results of voting at the general meeting of participants on any issues. However, Ukrainian legislation does not contain any direct norms that would prohibit the exercise of the right to manage a company in relation to itself on the basis of a share in its own authorized capital. That is why the company cannot be a participant in relation to itself, although they seem logical, but do not have sufficient regulatory support, and therefore do not allow to be firmly convinced of their compliance with the law. In view of this, it can be stated that there is a significant gap in the national legislation on this issue, which, in our opinion, the Court failed to "fill" with this decision in the case.

Conclusion. In the Ukrainian legislation at the level of the Law of Ukraine "On Limited and Additional Liability Companies" Article 25 defines the possibility for a company to acquire a share in its own authorized capital. However, the regulation of the legal status of such a share cannot be called sufficient, due to which in practice there are certain problems in the implementation of the provisions of the legislation concerning the share of the company in its own authorized capital. The solution of these legal problems is necessary to ensure the highest quality and clarity of the law, as well as to form case law with common approaches to understanding a single rule.

Keywords: *legal status, fraction, authorized capital, limited liability company, additional liability company, the company's share in the authorized capital, corporate rights, legal regulation*

DOI: https://doi.org/10.37634/efp.2021.11(1).7
УДК 631.15:519.23

Олена Володимирівна ***ПОШИВАЛОВА***
к.фіз.-мат.н., доцент, Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара
ORCID: https://orcid.org/0000-0002-7490-6847
e-mail: elenaposhivalova1956@gmail.com

ОЦІНЮВАННЯ ВПЛИВУ ПАНДЕМІЇ COVID-19 НА БІДНІСТЬ ДОМОГОСПОДАРСТВ

Пандемія COVID-19 призвела до серйозних втрат та виникнення екстремальних ризиків у багатьох економіках у всьому світі. Метою статті є дослідження теоретичних аспектів оцінювання впливу пандемії COVID-19 на бідність домогосподарств. Здійснено контент-аналіз досліджень стосовно економічного впливу COVID-19 на розвиток національних економік. Визначено основні припущення та обмеження побудови моделі впливу соціально-економічних наслідків пандемії COVID-19 на бідність домогосподарств. Доведено, що без соціального захисту населення, коронокриза призведе до масового економічного шоку національної економіки.

Ключові слова: *коронокриза, домогосподарство, екстремальна бідність, заощадження, маржинальна ставка*

ВСТУП

Пандемія COVID-19 призвела до серйозних і гострих втрат у багатьох економіках у всьому світі. Вплив і тривалість економічної кризи окремих домогосподарств, що виникає внаслідок пандемії, важко передбачити, оскільки невизначеність обумовлюється через тривалість кризи та витрати й відновлення економіки [1].

Існує безліч досліджень для оцінювання економічного впливу COVID-19 як у країнах, що розвиваються, так і в розвинених країнах. Завдяки широкому розпорядженню бізнесу, особливо в менших популяціях доходів, очікується, що національні економіки ввійдуть у фазу дефолту – призведе до драматичного зростання рівня безробіття та бідності. Відповідно до Звіту Світового банку визначено, що 11 млн людей можуть потрапити у бідність [2]. Аналізуючи ефект пандемії на суспільства чотирьох континентів дослідники оцінюють, що 49 млн людей будуть загнані в екстремальну бідність у 2021 р. (проживання менше, ніж $ 1,90 за добу) [3].

Економіка США, де валовий внутрішній продукт (ВВП) скоротився на 4,8 % у 2019 р., прогнозує впасти в рецесію у 2021 р. з умовами скорочення 5,0 % у ймовірнісному сценарії [4]. Європейська комісія оцінює, що економіка Єврозони знизиться на 7,25 % у 2021 р., з усіма країнами, які потраплять до рецесії [5]. Зниження грошових переказів із країн із високим рівнем доходу до країн із низьким та середнім доходом, ймовірно, матиме значні наслідки в багатьох країнах, наприклад, Непал та Філіппіни, де грошові перекази являють велику частку значних доходів домогосподарств.

За прогнозними оцінками в Україні відбудеться зростання рівня бідності у всіх типах сімей, а найбільше постраждають домогосподарства з дітьми [6]. У розрізі окремих соціально-демографічних та соціально-економічних груп населення очікується, що в найбільшому ступені постраждають старші пенсіонери та діти віком до 18 років [6].

Е.М. Лібанова стверджує, що «ключовим моментом оцінювання наслідків пандемії є усвідомлення того, що й рівень захворюваності на COVID-19, карантинні обмеження, запроваджені в рамках боротьби з поширенням коронавірусу, і дії влади (не лише української) відносно підтримки бізнесу й населення великою мірою позначилися на розвитку економіки, ринку праці, соціальних відносинах; вплинули на рівень життя населення, масштаби бідності, безробіття, нерівність, міграційні потоки, доступність медичної допомоги й освіти, а головне – спричинили втрати населення, скорочення середньої очікуваної тривалості життя через підвищення смертності» [7].

А.М. Алілуйко, В.О. Єрьоменко, Н.А. Стефурак стверджують, що рівень бідності у 2020 р. в Україні за витратами нижче фактичного прожиткового мінімуму склав 51 %, що пов'язано з тим, що значна частка економічно активного населення України в період коронокризи втратила роботу та відповідно доходи [8].

Залишається недостатньо дослідженим питання моделювання соціально-економічних наслідків впливу коронокризи на бідність домогосподарств.

МЕТА статті – дослідження теоретичних аспектів оцінювання впливу пандемії COVID-19 на бідність домогосподарств.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Теоретико-методологічною основою дослідження є сучасні теорії, концепції, гіпотези. Використано компаративний аналіз. Методологічною та інформаційною основою роботи є наукові праці, матеріали періодичних видань, ресурси Internet.

РЕЗУЛЬТАТИ

Незважаючи на те, що більшість досліджень оцінюють економічні наслідки COVID-19, але вони зосереджені на макроекономічному та фінансовому впливу коронакризи. Вплив на національні економіки потім зводиться на мікрорівень, а саме соціально-економічний вплив на фізичних осіб. Однак виникає потреба в мікроаналізі, який може краще описати взаємодію між секторами та країнами (ефект макроекономічних агрегованих показників) та доповнити макроаналіз, надаючи значно більш значні оцінки розподілу впливу доходів, пояснити повноваження домашніх господарств, роль заощаджень людей, визначити рівень стійкості домогосподарства.

© О.В. ПОШИВАЛОВА, 2021

У цьому дослідженні має місце припущення, що домогосподарства з часом виснажують свої заощадження до плавного споживання з метою максимізації благополуччя. Не використовуються ліквідні активи домогосподарств, тому що інший шок може вплинути під час або після кризи COVID-19, – отриманий зиск від залишкових заощаджень має зростаючу вартість. Одне з важливих обмежень – люди вважають, що заздалегідь знають тривалість етапу стримування. Насправді один виклик для домогосподарств повинен вирішити, як керувати своїми заощадженнями у контексті надзвичайно невизначеної кризи.

Втрата доходів під час коронокризи для постраждалих людей, передбачається, починається з початку кризи до кінця. На початку етапу відновлення, постраждалі особи відновлюють повну зайнятість, а маржинальна ставка заощаджень дорівнює 10 % споживання [9]. Це консервативна оцінка, оскільки багато працівників, які були звільнені під час кризи, матимуть труднощі відносно повернення до праці через великі макроекономічні ефекти коронавірусу та потенціалу для рецесії. Крім того, споживання домогосподарств під час кризи вважається постійним, домогосподарства розподіляють доходи, державну та регіональну допомогу, заощадження для поповнення споживання. Насправді криза може посилити виснаження заощаджень на початку через затримку допомоги від держави.

Падіння доходів може поширюватися на інші галузі, які відчувають вторинний ефект втрати – переважно сектори послуг та гостинності. Крім того, роль невизначеності у прийнятті рішень домогосподарств може змінити швидкість виснаження заощаджень та тяжкість впливу кризи. Домогосподарства не мають досконалої інформації стосовно тривалості та глибину кризи. Основна увага приділяється меншим доходам, де результати не будуть суттєво змінюватися, оскільки більша частина споживання цих домогосподарств фіксується (наприклад, житло, харчування). Допустима ставка 10 % споживання прийнята на етапі відновлення, однак рішення домогосподарств можуть вплинути на поточну інформацію, як майбутні державні інтервенції та розвиток кризи. Моделювання та оптимізація можуть бути розширені, щоби включити швидкість заощаджень як змінну дослідження.

ВИСНОВКИ

У цьому дослідженні пропонується модель оцінювання соціально-економічних впливів пандемії COVID-19 на споживання та заощадження на душу населення, а також переваги від державних інтервенцій.

З урахуванням розподілу доходів для різних секторів, модель може забезпечити оцінювання втрат споживання домогосподарств, виснаження заощаджень та часу відновлення. Без будь-якого соціального захисту населення коронокриза призведе до масового економічного шоку національної економіки. У моделюванні 3-місячного блокування, рівень бідності збільшується з 17,1 % до 25,9 % під час кризи. Економія та споживання домогосподарств значно зменшуються, а середній час відновлення доходів фізичних осіб становить майже рік. Довгий час відновлення після кризи буде ще більше посилюватися загальним зменшенням попиту, зміна людей у поведінці споживання та загальним уповільненням господарської діяльності.

Перспективами подальших досліджень є оцінювання впливу непрямих факторів макрорівня, ролі невизначеності у прийнятті рішень домогосподарств і наслідків у разі численних хвиль соціальної кризи та можливий ефект у разі одночасних екзогенних потрясінь (наприклад, стихійних лих). Дійсно, ці результати особливо важливі під час розгляду ризику різноманітних потрясінь: криза COVID-19 змушує більшість домогосподарств використовувати свої заощадження, особливо у країнах зі слабкою системою соціального захисту), – населення стає набагато більш вразливими до будь-яких інших потрясінь.

Список використаних джерел

1. Пошивалова О. В. Формування моделі оцінювання мотивації персоналу підприємства. *Економіка. Фінанси. Право*. 2020. № 9. С. 5–9.

2. World Bank. East Asia and Pacific in the Time of COVID-19. URL: https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/33477

3. Buheji M., da Costa Cunha K., Beka G., Mavric B., Leandro do Carmo de Souza Y., Souza da Costa Silva S., Hanafi M., Chetia Yein T. The extent of COVID-19 pandemic socio-economic impact on global poverty. A global integrative multidisciplinary review. *American Journal of Economic.* 2020. № 4. pp. 213–224.

4. Franck T. Here are the industries suffering the biggest job losses in an initial look at coronavirus impact. *CNBC Economy*. 2020. URL: https://www.cnbc.com/2020/04/03/this-chart-shows-which-industries-saw-big-job-losses-in-march-2020.html

5. European Commission. European Economic Forecast: Spring 2020. Technical report, European Commission, Brussels, Belgium. URL: https://ec.europa.eu/info/publications/economic-and-financial-affairs-publications_en

6. Вплив коронавірусної кризи на бідність: перші наслідки для України / Л.М. Черенько та ін. Київ, 2020. 76 с.

7. Лібанова Е.М. COVID-19: соціально-економічні втрати 2020 року та потенційні ризики. *Вісник Національної академії наук України*. 2021. № 6. С. 2–46.

8. Алілуйко А.М., Єрьоменко В.О., Стефурак Н.А. Оцінка нерівності населення України за джерелами доходів. інноваційна економіка. *Інноваційна економіка*. 2021. № 3–4. С. 98–105.

9. Gilorme T., Shachanina Y. Corporate Social Reporting as a Dominant of Information Support for Enterprise Management. *Economics and Society*. 2016. № 5. pp. 672–677.

References

1. Poshyvalova O. Formation of the evaluation model of the enterprise's personnel motivation. *Economics. Finances. Law*. 2020. № 9. pp. 5–9. (in Ukrainian).

2. World Bank. East Asia and Pacific in the Time of COVID-19. URL: https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/33477

3. Buheji M., da Costa Cunha K., Beka G., Mavric B., Leandro do Carmo de Souza Y., Souza da Costa Silva S., Hanafi M., Chetia Yein T. The extent of COVID-19 pandemic socio-economic impact on global poverty. A global integrative multidisciplinary review. *American Journal of Economic.* 2020. № 4. pp. 213–224.

4. Franck T. Here are the industries suffering the biggest job losses in an initial look at coronavirus impact. *CNBC Economy*. 2020. URL: https://www.cnbc.com/2020/04/03/this-chart-shows-which-industries-saw-big-job-losses-in-march-2020.html

5. European Commission. European Economic Forecast: Spring 2020. Technical report, European Commission, Brussels, Belgium. URL: https://ec.europa.eu/info/publications/economic-and-financial-affairs-publications_en

6. Influence of the coronavirus crisis on poverty: the first consequences for Ukraine / L.M. Cherenko, et.al. Kyiv, 2020. 76 p. (in Ukrainian).

7. Libanova E.M. COVID-19: Socio-economic losses of 2020 and potential risks. *Bulletin of the National Academy of Sciences of Ukraine*. 2021. № 6. pp. 2–46. (in Ukrainian).

8. Aliluiko A.M., Yeromenko V.O., Stefurak N.A. Assessment of inequality of the population of Ukraine by sources of income. *Innovative economy.* 2021. № 3–4. pp. 98–105. (in Ukrainian).

9. Gilorme T., Shachanina Y. Corporate Social Reporting as a Dominant of Information Support for Enterprise Management. *Economics and Society*. 2016. № 5. pp. 672–677.

Olena POSHYVALOVA
PhD in Physics and Mathematics, Associate Professor, Oles Honchar Dnipro National University
ORCID: https://orcid.org/0000-0002-7490-6847
e-mail: elenaposhivalova1956@gmail.com

ASSESSMENT OF THE IMPACT OF THE COVID-19 PANDEMIC ON THE POVERTY OF HOUSEHOLDS

Introduction. *The COVID-19 pandemic has caused grave and severe losses in many of the economies across the globe. The impact and the duration of the economic crisis occurring due to the pandemic among certain households is difficult to anticipate since the indeterminacy is being defined through the duration of the crisis and costs for the recovery of the economy.*

The purpose of the paper *is to study theoretical aspects related to the assessment of the impact of the COVID-19 pandemic on the poverty of households.*

Methods. *The theoretical and methodological basis of the study are modern theories, concepts, hypotheses. Comparative analysis is used. The methodological and information basis of the work are scientific works, materials of periodicals, information resources.*

Results. *The paper incorporates a content analysis of studies focusing on the economic impact of the COVID-19 on the development of national economies. The majority of studies assess economic implications of the COVID-19 however they are concentrated on the macroeconomic and financial impact of the Corona Crisis. The impact on national economies is subsequently reduced to the microlevel, specifically the social and economic impact on individuals. Nonetheless, there is a need for a microanalysis which may better describe the interrelation between sectors and countries (the effect of macroeconomic aggregate indicators) and supplement the macroanalysis, providing more relevant evaluations of the impact of the distribution of income, outline the authorities of households, the role of people's savings, determine the resilience of households. The work establishes main assumptions and restrictions of formulating the model of impact of social and economic implications of the COVID-19 pandemic on the poverty of households*

Conclusion. *Taking into consideration the distribution of incomes for various sectors, the proposed model allows to ensure the assessment of losses in the consumption of households, savings depletion and time for their recovery. It has been proven that without the social protection of the population the Corona Crisis will lead to a massive economic shock for the national economy. Prospects of further studies lie in the assessment of the impact of indirect macro-level factors, role of indeterminacy in the decision-making of households and implications in case of numerous waves of social crisis as well as the possible effect in the condition of concurrent exogenous shocks.*

Keywords: *Corona Crisis, household, extreme poverty, savings, marginal rate*

ПРИВІТАННЯ

GREETINGS

8 грудня 2021 р. виповнюється 85 років
українському науковцю у галузі бухгалтерського обліку, аудиту та аналізу, доктору економічних наук України, професору, педагогу

АНАТОЛІЮ МИХАЙЛОВИЧУ ГЕРАСИМОВИЧУ

Анатолій Михайлович Герасимович започаткував перший в Україні навчальний курс та підготував підручники «Аналіз банківської діяльності», а також «Аналіз і облік небанківських кредитних установ».

Життєпис

Народився 1936 р. на Житомирщині. Навчався на факультеті економіки і організації Української сільськогосподарської академії, тут отримав кваліфікацію економіста за спеціальністю «Бухгалтерський облік у сільському господарстві». З 1961 р. працював на посадах головного бухгалтера, поєднуючи практику з навчанням у заочній аспірантурі з економіки сільськогосподарських підприємств. Захистив кандидатську дисертацію 1973 р. Свій вибір А.М. Герасимович зробив завдяки тому що КНЕУ готував обліковців і аналітиків для всіх галузей економіки і тут вже формувалася творча наукова школа професора Німчинова, в якій він забажав і себе реалізувати.

З 1974-1987 р. на викладацькій і науковій роботі у ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», як старший викладач, доцент, професор трьох кафедр бухгалтерського обліку, банківської справи та менеджменту банківської діяльності. У цей період і був найбільш науково та методично продуктивним, що і виразилося в максимальній кількості виданих підручників навчальних посібників, методик з викладання облікових, аналітичних та аудиторських, навчальних дисциплін і наукових статей та практичних рекомендацій підприємствам, банкам, організаціям і закладам різних галузей економіки України.

У 1993 р. захистив докторську дисертацію і став професором кафедри банківської справи. Як зазначає А.М. Герасимович «Понад 20 років я поєднував наукову і викладацьку діяльність з керівництвом аудиторською фірмою, що сприяло творчому вдосконаленню методик з обліку, аналізу і аудиту через глибоке розуміння сучасних як до практики діяльності українських підприємств, так і підготовки для них спеціалістів». З 2019 р., професор кафедри менеджменту банківської діяльності КНЕУ імені Вадима Гетьмана. У 2017-2020 рр. – працював на запрошення також професором кафедри обліку і оподаткування Ніжинського агротехнічного інституту;

Сьогодні продовжувачі династії аудиторів та науковців є й у родині: дружина – Світлана Федорівна Герасимович, бухгалтер-економіст; дочки – Інна Анатоліївна Герасимович, д.е.н., професор КНЕУ ім. В. Гетьмана, бухгалтер, сертифікований аудитор; Наталія Анатоліївна Морозова-Герасимович – к.е.н., бухгалтер, сертифікований аудитор, інженер-програміст. Має трьох онуків та правнучку.

Публікації за 46 років: монографії – 6, підручників – 4, навчальні посібники – 5, навчальні-методичні – 20, статті та тези доповідей – понад 200.

Нагороди та відзнаки:

Сертифікат Міжнародної Аудиторської компанії HBL Ukraine Audit &Tax Services «Кращий педагог України» за високу громадянську місію, високу довіру, бездоганну організованість та неоціненний внесок в освіту України (2010 р.).

Подяка від Міністерство фінансів України за сумлінну працю, високий професіоналізм, відповідальне ставлення до службових обов'язків (2008 р.).

Почесний знак «Відмінник освіти» Міністерство освіти і науки України (2019 р.).

За роки самовідданої праці сформувалась і наукова школа Анатолія Михайловича. А.М. Герасимович пишається своїми учнями, серед яких: д.е.н., професор Юрій Анатолійович Кузьмінський (КНЕУ ім. В. Гетьмана), д.е.н. Василь Антонович Дерій (професор кафедри обліку і оподаткування Західноукраїнського національного університету, що у м. Тернопіль, академік Академії економічних наук України), д.е.н., професор Олексій Володимирович Лисенок (Національний університет харчових технологій), к.е.н., професор Андрій Валерійович Нікітін (КНЕУ ім. В. Гетьмана). Як зазначає з нагоди поважного ювілею – 85-річчя один із послідовників «**Анатолій Михайлович – видатний український вчений-економіст, талановитий педагог, успішний аудитор-практик та лектор для фахівців найвищих рангів, мудрий редактор і рецензент, прекрасна людина, турботливий сім'янин!**», підсумовує В.Дерій.

Редакція журналу приєднується до теплих слів та бажає ювіляру многая літа!