

МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ «ІНТЕРНАУКА».

Серія: «Економічні науки»

ISSN 2520-2294 (print)
ISSN 2709-5444 (online)

INTERNATIONAL SCIENTIFIC
JOURNAL «INTERNAUKA».

Series: «Economic sciences»

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ
ЖУРНАЛ «ИНТЕРНАУКА».

Серия: «Экономические науки»



№ 12(56) / 2021
3 том



**МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ
«ІНТЕРНАУКА».**

Серія: «Економічні науки»

**INTERNATIONAL SCIENTIFIC JOURNAL
«INTERNAUKA».**

Series: «Economic sciences»

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ
«ИНТЕРНАУКА».**

Серия: «Экономические науки»

НАУКОВЕ ФАХОВЕ ВИДАННЯ

*Свідоцтво
про державну реєстрацію
друкованого засобу масової інформації
КВ № 22443-12343Р*

№ 12(56)

3 том

Київ 2021

ББК 65
УДК 33
М-43



Повний бібліографічний опис всіх статей Міжнародного наукового журналу «Інтернаука». Серія: «Економічні науки» представлено в: **Polish Scholarly Bibliography; ResearchBib; Наукова періодика України.**

Журнал зареєстровано в міжнародних каталогах наукових видань та наукометричних базах даних: Polish Scholarly Bibliography; ResearchBib; Ulrichsweb Global Serials Directory; Google Scholar; Наукова періодика України; Bielefeld Academic Search Engine (BASE); Electronic Journals Library; Open J-Gate; Academic keys; Staats- und Universitätsbibliothek Hamburg Carl von Ossietzky.

НАУКОВЕ ФАХОВЕ ВИДАННЯ

Видання включене до Переліку наукових фахових видань МОН України (категорія «Б»)

Наказ МОН України № 1643 від 28.12.2019

Спеціальності:

- 051 Економіка
- 071 Облік і оподаткування
- 072 Фінанси, банківська справа та страхування
- 073 Менеджмент
- 075 Маркетинг
- 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
- 241 Готельно-ресторанна справа
- 281 Публічне управління та адміністрування
- 292 Міжнародні економічні відносини

Засновники:

1. Київський кооперативний інститут бізнесу і права.
2. Приватна установа «Науково-дослідний інститут публічного права».
3. Громадська організація «Міжнародна академія освіти і науки».
4. Товариство з обмеженою відповідальністю «Фінансова Рада України».

У журналі опубліковані наукові статті з актуальних проблем економічної науки.

Для наукових працівників, викладачів, студентів економічних спеціальностей, працівників фінансово-кредитних установ та підприємницьких структур й інших зацікавлених осіб.

Матеріали публікуються мовою оригіналу в авторській редакції.

Редакція не завжди поділяє думки і погляди автора. Відповідальність за достовірність фактів, імен, географічних назв, цитат, цифр та інших відомостей несуть автори публікацій.

У відповідності із Законом України «Про авторське право і суміжні права», при використанні наукових ідей і матеріалів цієї збірки, посилання на авторів та видання є обов'язковими.

© Автори статей, 2021

© Міжнародний науковий журнал «Інтернаука».
Серія: «Економічні науки», 2021

ISSN 2520-2294 = Internauka. Seriâ: Èkonomičeskie nauki (Kiev)/Meždunarodnyj naučnyj žurnal "Internauka".
Seriâ: Èkonomičeskie nauki

Редакція:

Головний редактор: **Камінська Тетяна Григорівна** — доктор економічних наук, професор, в.о. ректора Київського кооперативного інституту бізнесу і права (Київ, Україна)

Заступник головного редактора: **Коваленко Дмитро Іванович** — кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки Київського національного університету технологій та дизайну (Київ, Україна)

Редакційна колегія:

Бардаш Сергій Володимирович — доктор економічних наук, професор, професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування Київського кооперативного інституту бізнесу і права (Київ, Україна)

Безверхий Костянтин Вікторович — кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансово-аналізу та аудиту Київського національного торговельно-економічного університету (Київ, Україна)

Белялов Талят Енверович — кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри бізнес-економіки та туризму Київського національного університету технологій та дизайну (Київ, Україна)

Гринько Алла Павлівна — доктор економічних наук, професор, декан факультету менеджменту Харківського державного університету харчування та торгівлі (Харків, Україна)

Дмитренко Ірина Миколаївна — доктор економічних наук, доцент, професор Національного центру обліку та аудиту Національної академії статистики, обліку та аудиту (Київ, Україна)

Зось-Кіор Микола Валерійович — доктор економічних наук, професор, в.о. завідувача кафедри менеджменту і логістики Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка (Полтава, Україна)

Ільїн Валерій Юрійович — доктор економічних наук, професор, професор кафедри обліку, контролю та оподаткування агробізнесу ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана» (Київ, Україна)

Клочан В'ячеслав Васильович — доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту та маркетингу Миколаївського національного аграрного університету (Миколаїв, Україна)

Красноручський Олексій Олександрович — доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри організації виробництва, бізнесу та менеджменту Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка (Харків, Україна)

Курило Людмила Ізидорівна — доктор економічних наук, професор, професор кафедри маркетингу та управління бізнесом Національного університету «Києво-Могилянська академія» (Київ, Україна)

Левицька Світлана Олексіївна — доктор економічних наук, професор, професор кафедри обліку і аудиту Національного університету водного господарства та природокористування (Рівне, Україна)

Назаренко Інна Миколаївна — доктор економічних наук, професор, професор кафедри економічного контролю та аудиту Сумського національного університету (Суми, Україна)

Олійник-Данн Олена Олександрівна — доктор економічних наук, професор, професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування Київського кооперативного інституту бізнесу і права (Київ, Україна)

Охріменко Ігор Віталійович — доктор економічних наук, професор, проректор з навчальної та наукової роботи Київського кооперативного інституту бізнесу і права (Київ, Україна)

Паска Ігор Миколайович — доктор економічних наук, професор, декан економічного факультету Білоцерківського національного аграрного університету (Біла Церква, Україна)

Русіна Юлія Олександрівна — кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки Київського національного університету технологій та дизайну (Київ, Україна)

Скриньковський Руслан Миколайович — кандидат економічних наук, професор, професор кафедри економіки підприємств та інформаційних технологій Закладу вищої освіти «Львівський університет бізнесу та права» (Львів, Україна)

Сопко Валерія Василівна — доктор економічних наук, професор, професор кафедри обліку та оподаткування Київського національного торговельно-економічного університету (Київ, Україна)

Танклевська Наталія Станіславівна — доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки та фінансів Херсонського державного аграрного університету (Херсон, Україна)

Тарасенко Ірина Олексіївна — доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки Київського національного університету технологій та дизайну (Київ, Україна)

Токар Володимир Володимирович — доктор економічних наук, професор, професор кафедри інженерії програмного забезпечення та кібербезпеки Київського національного торговельно-економічного університету (Київ, Україна)

Фоміна Олена Володимирівна — доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри обліку та оподаткування Київського національного торговельно-економічного університету (Київ, Україна)

Ходжаян Аліна Олександрівна — доктор економічних наук, професор, професор кафедри міжнародних економічних відносин Київського національного торговельно-економічного університету (Київ, Україна)

Horska Elena — Dr.h.c.Prof. Dr. Ing Professor Marketing and Management, Dean of the Faculty of Economics and Management of the Slovak University of Agriculture in Nitra (Slovak Republic)

Imamov Khamdilla — PhD, доцент Ташкентського державного економічного університету (Ташкент, Узбекистан)

№ 12 (56)
3 Т.

2021
грудень

МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ «ІНТЕРНАУКА».
СЕРІЯ: «ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ»
INTERNATIONAL SCIENTIFIC JOURNAL «INTERNAUKA».
SERIES: «ECONOMIC SCIENCES»
МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ «ИНТЕРНАУКА».
СЕРИЯ: «ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ»

ЗМІСТ

ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ

Пилипенко Олексій Іванович

МЕТОДОЛОГІЧНІ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ
СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ 7

Порсюрова Ірина Петрівна

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА...14

ПІДПРИЄМНИЦТВО, ТОРГІВЛЯ ТА БІРЖОВА ДІЯЛЬНІСТЬ

Скриньковський Руслан Миколайович, Крамар Олег Михайлович,

Замула Христина Петрівна, Хмиз Василь Тадейович,

Візняк Юрій Ярославович, Гудима Віталій Валерійович,

Горбонос Федір Володимирович, Тиркало Юрій Євгенійович,

Павленчик Наталія Федорівна

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ
ПІДПРИЄМНИЦЬКИМИ РИЗИКАМИ..... 23

Яворська Надія Петрівна, Данько Тетяна Іванівна

ЦИФРОВА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ УКРАЇНИ: ЗАГАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА
МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ 34

ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ

Гришук Надія Вікторівна

ТРЕНДОВІ ІНСТРУМЕНТИ ФІНАНСУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ
ЗА СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВ 42

Набатова Юлія Олександрівна, Гурська Наталія Вадимівна

ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА: РОЗРОБКА ЗАХОДІВ ЩОДО
ПОКРАЩЕННЯ СТАНУ ТА ЗАПОБІГАННЯ МОЖЛИВОСТІ БАНКРУТСТВА 53

ІНШЕ

Тонкошкур Максим Васильович, Лелюк Дар'я Андріївна

ЕФЕКТИВНА СПІВПРАЦЯ ТУРОПЕРАТОРІВ ТА ТУРАГЕНТІВ ЯК ЗАСІБ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
НАДІЙНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТУРИСТИЧНОГО РИНКУ 60

CONTENTS

ACCOUNTING AND TAXATION

Pylypenko Oleksiy

EVALUATION OF DEBT FINANCING INSTRUMENTS OF THE BUSINESS ENTITY 7

Porsiurova Iryna

FORMATION OF THE COST MANAGEMENT SYSTEM OF A TRADING COMPANY 14

ENTREPRENEURSHIP, TRADE AND EXCHANGE ACTIVITIES

Skrynkovskyy Ruslan, Kramar Oleh, Zamula Khrystyna,

Khmyz Vasyl, Vizniak Yurii, Hudyma Vitaliy,

Horbonos Fedir, Pavlenchuk Nataliia

FEATURES OF ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT FOR ENTREPRENEURIAL
RISK MANAGEMENT 23

Yavorska Nadiya, Danko Tetyana

DIGITAL COMPETITIVENESS OF UKRAINE: GENERAL TRENDS AND IMPACT MODELING 34

FINANCE, BANKING AND INSURANCE

Hryshchuk Nadiia

TREND INSTRUMENTS OF AGRICULTURAL ENTERPRISE FINANCING UNDER MODERN
ECONOMIC CONDITIONS 42

Nabatova Yuliia, Hurska Nataliia

EVALUATION OF THE FINANCIAL ACTIVITY OF THE ENTERPRISE: DEVELOPMENT
OF MEASURES TO IMPROVE THE SITUATION AND PREVENT THE POSSIBILITY
OF BANKRUPTCY 53

OTHER

Tonkoshkur Maksym, Leliuk Dariia

EFFECTIVE COOPERATION OF TOUROPERATORS AND TRAVEL AGENCIES AS THE MEANS
OF RELIABILITY PROVIDING OF THE TOURIST MARKET FUNCTIONING 60

Пилипенко Олексій Іванович

*доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри обліку, аудиту та оподаткування
Національна академія статистики, обліку та аудиту*

Пилипенко Алексей Иванович

*доктор экономических наук, доцент,
профессор кафедры учета, аудита и налогообложения
Национальная академия статистики, учета и аудита*

Pylypenko Oleksiy

*Doctor of Economic Sciences, Docent,
Professor of Accounting, Auditing and Taxation Department
National Academy of Statistics, Accounting and Auditing*

ORCID: 0000-0003-3469-7742

DOI: 10.25313/2520-2294-2021-12-7787

**МЕТОДОЛОГІЧНІ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ
ОЦІНКИ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ
СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ**

**МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ И ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ
ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ
СУБЪЕКТА ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ**

**EVALUATION OF DEBT FINANCING
INSTRUMENTS OF THE BUSINESS ENTITY**

Анотація. Особливості бухгалтерського обліку операцій з похідними фінансовими інструментами обумовлені характерними для таких об'єктів обліку ризиками, зокрема в частині невизначеності їх справедливої вартості в майбутньому. Удосконалення методів і форм регулювання похідних фінансових інструментів через механізми методології бухгалтерського обліку визначають потребу в пошуку можливостей удосконалення методологічних і організаційних засад бухгалтерського обліку в частині оцінки деривативів з урахуванням практики застосування МСФЗ задля досягнення достовірності показників фінансової звітності суб'єктів бізнесу. Труднощі узгодження П(С)БО з МСФЗ щодо оцінки похідних фінансових інструментів (історична або справедлива вартість) обумовлені застосуванням в нормативних документах різних підходів до формування показників фінансової звітності. Доведено, що використання методу історичної вартості для оцінки фінансових інструментів є недоречним, оскільки їх договірна сутність проявляється в можливості нескінченно довго здійснювати операції, які не призводять до грошових розрахунків, однак збільшують фінансові ризики підприємства. Застосування методу справедливої вартості для оцінки похідних фінансових інструментів визначає особливі вимоги до організації оціночного процесу фінансових інструментів з метою забезпечення подальшого вибору джерел фінансування та управління фінансовими ризиками. Визначено перелік елементів облікової політики, які слід передбачати в розпорядчому документі про облікову політику підприємства, які охоплюють методичні та організаційні прийоми обліку. В якості основи вибору методів облікової політики визначено класифікацію фінансових інструментів. Мінімізації потенційних ризиків втрат через використання неправильної оцінки фінансових інструментів повинна сприяти відповідна перевірка на основі порівняння результатів оцінки на базі незалежно отриманих цін з результатами, наданими внаслідок оціночних процедур. Доведено, що перевіркою слід охоплювати ліквідні фінансові інструменти, а також ті інструменти, які не мають ринкових цін, що сприятиме подальшому прийняттю рішень про коригування моделей і методів оцінки.

Ключові слова: фінансові інструменти, оцінка, справедлива вартість.

Аннотация. Особенности бухгалтерского учета операций с производными финансовыми инструментами обусловлены характерными для таких объектов учета рисками, в частности, в части неопределенности их справедливой стоимости в будущем. Совершенствование методов и форм регулирования производных финансовых инструментов через механизмы методологии бухгалтерского учета определяют необходимость поиска возможностей усовершенствования методологических и организационных основ бухгалтерского учета в части оценки деривативов с учетом практики применения МСФО для достижения достоверности показателей финансовой отчетности субъектов бизнеса. Трудности согласования П(С)БУ с МСФО по оценке производных финансовых инструментов (историческая или справедливая стоимость) обусловлены применением в нормативных документах различных подходов к формированию показателей финансовой отчетности. Доказано, что использование метода исторической стоимости для оценки финансовых инструментов неуместно, поскольку их договорная сущность проявляется в возможности бесконечно долго совершать операции, не приводящие к денежным расчетам, однако увеличивают финансовые риски предприятия. Применение метода справедливой стоимости для оценки производных финансовых инструментов определяет особые требования к организации оценочного процесса финансовых инструментов для обеспечения дальнейшего выбора источников финансирования и управления финансовыми рисками. Определен перечень элементов учетной политики, которые должны быть предусмотрены в распорядительном документе об учетной политике предприятия, охватывающих методические и организационные приемы учета. В качестве базы выбора способов учетной политики определена классификация денежных инструментов. Минимизации потенциальных рисков потерь через использование неправильной оценки финансовых инструментов должна способствовать соответствующая проверка на основе сравнения результатов оценки на базе независимо полученных цен с результатами, предоставленными в результате оценочных процедур. Доказано, что проверкой следует охватывать ликвидные финансовые инструменты, а также не имеющие рыночных цен инструменты, что будет способствовать дальнейшему принятию решений о корректировке моделей и методов оценки.

Ключевые слова: финансовые инструменты, оценка, справедливая стоимость.

Summary. Peculiarities of accounting for transactions in derivative financial instruments are due to the risks inherent in such objects of accounting, in particular in terms of uncertainty about their fair value in the future. Improving the methods and forms of regulation of derivative financial instruments through the mechanisms of accounting methodology determine the need to find opportunities to improve the methodological and organizational principles of accounting in terms of valuation of derivatives, taking into account the practice of IFRS to achieve reliability of financial statements. Difficulties in reconciling UAS with IFRS on the valuation of derivative financial instruments (historical or fair value) are due to the application in regulations of different approaches to the formation of financial statements. It is proved that the use of the historical cost method for valuation of financial instruments is inappropriate, as their contractual nature is manifested in the ability to carry out indefinitely transactions that do not lead to cash settlements, but increase the financial risks of the enterprise. The application of the fair value method for the valuation of derivative financial instruments sets out special requirements for the organization of the valuation process of financial instruments in order to ensure the further choice of sources of financing and financial risk management. The list of elements of the accounting policy which should be provided in the administrative document on the accounting policy of the enterprise which cover methodical and organizational receptions of the account is defined. The classification of financial instruments is defined as the basis for the choice of accounting policy methods. The minimization of potential risks of losses due to the use of incorrect valuation of financial instruments should be facilitated by appropriate verification based on the comparison of valuation results based on independently obtained prices with the results provided as a result of valuation procedures. It is proved that the audit should cover liquid financial instruments, as well as those instruments that do not have market prices, which will facilitate further decisions on the adjustment of valuation models and methods.

Key words: financial instruments, valuation, fair value.

Постановка проблеми. Ринок похідних цінних паперів є динамічним сегментом фондового ринку як важливого джерела нарощування капіталу. Якщо на початку 90-х років ХХ ст. в Україні практично ніхто не знав, що таке похідні інструменти, то з 2005 року темпи розвитку цього ринку є стрімкими, внаслідок чого ринок деривативів виконує роль індикатора стану і перспектив змін національної економіки.

Ефективне використання похідних фінансових інструментів у господарській діяльності суб'єктів господарювання та досягнення економічної безпеки останніх передбачає ведення своєчасного, достовірного та нормативно врегульованого обліку фінансових інструментів. Управління операціями з похідними фінансовими інструментами відбувається на основі відомостей зі звітності, які передбачають інформацію про розмір вимог

і зобов'язань за цими інструментами, а також строки їх погашення.

Враховуючи головну ознаку деривативів, що полягає у невизначеності їх справедливої вартості в майбутньому, бухгалтерський облік операцій з похідними фінансовими інструментами має передбачати врахування різноманітних ризиків, а отже, потребують уточнення методи та форми регулювання похідних фінансових інструментів через механізми методології бухгалтерського обліку. Недоліки нормативного регулювання, довільність визнання і розкриття інформації, високі ризики за операціями з фінансовими інструментами становлять наукову і практичну проблему. Актуальним є пошук можливостей удосконалення методологічних і організаційних засад бухгалтерського обліку, зокрема в частині оцінки деривативів з урахуванням практики застосування МСФЗ, для досягнення економічної безпеки суб'єкта господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методології та практиці відображення в бухгалтерському обліку похідних фінансових інструментів досліджують зарубіжні (М. Алексєєв, Х. Андерсон, Ф. Вуд, Д. Колдуел, Б. Нідлз, Д. Панков, Дж. Фостер, Ч. Хорнгрен та ін.) та вітчизняні вчені (М. Бондар [1], С. Голов, Й. Даньків, Г. Кірейцев, М. Кужельний, О. Мозговий, В. Пархоменко, Л. Примостка [2], В. Сопко, О. Сохацька, В. Швець, О. Шевченко [3], В. Шевчук та ін.). У сукупності дослідження вчених сформулювали широкий спектр наукових дискусій і їх результатів щодо розвитку даної проблеми, хоча актуально дискусійними є підходи вчених щодо оцінки фінансових інструментів з урахуванням нормативного поля України та методологічних принципів міжнародних стандартів звітності.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Дослідження спрямоване на пошук підходів до удосконалення методологічних та організаційних засад бухгалтерського обліку фінансових інструментів в тісному взаємозв'язку з практикою міжнародних стандартів фінансової звітності задля досягнення достовірності показників фінансової звітності суб'єктів бізнесу.

Виклад основного матеріалу. На відміну від світових ринків в Україні ринок деривативів розвивається нестабільно. Вчений Л. Примостка визначає поняття ринку похідних цінних паперів наступним чином: сукупність економічних відносин щодо перерозподілу (трансферту) ризиків, які виникають у процесі обміну фінансовими інструментами чи товарами [2, с. 50]. Основна функція

даного ринку полягає у формуванні механізмів хеджування (мінімізації) ризиків.

Ще в 2016 році однією з ключових тенденцій вітчизняного ринку деривативів було збільшення обсягів емісії опціонних сертифікатів, що є позитивною тенденцією розвитку такого ринку [3, с. 10]. Серед негативних тенденцій функціонування ринку деривативів дослідники визначають обмеженість переліку інструментів ринку (ф'ючерсні контракти, опціони та опціонні сертифікати) [3, с. 11]. Крім того, важливим напрямом розвитку ринку Л. Примостка вбачає запровадження нових механізмів захисту його учасників шляхом застосування ліквідаційного неттінгу, що сприяє зменшенню ризиків і вивільненню капіталу [2, с. 62–63].

Зміст процедури ліквідаційного неттінгу полягає в дозволі сторонам деривативних контрактів завершити розрахунки між собою при настанні певної заздалегідь визначеної події, зокрема дефолту або неплатоспроможності контрагента, враховуючи відповідну оцінку контрактів. Оскільки основною ознакою деривативів є невизначеність їх справедливої вартості в майбутньому, організація бухгалтерського обліку операцій з деривативами є досить складним завданням, що вимагає врахування різноманітних ризиків і передбачає вибір методів та форм регулювання похідних фінансових інструментів через методологію бухгалтерського обліку. Відповідно, облікова політика підприємства повинна сприяти підвищенню економічної безпеки прав інвесторів, збереженню інтересів та безпеці суб'єктів господарювання.

У вітчизняній теорії і практиці відчувається дефіцит методологічних і методичних розробок, що дозволяють суб'єктам господарювання здійснювати дієвий облік похідних фінансових інструментів відповідно до принципів міжнародних стандартів. Повільні темпи розвитку законодавчої бази з регулювання фінансового і валютного ринку, відсутність фахівців у даній сфері й відповідної інфраструктури призводять до неможливості використання деривативів за їх безпосереднім призначенням. Лише в червні 2020 року Верховна Рада ухвалила Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення залучення інвестицій та запровадження нових фінансових інструментів» [4], що визначає правові засади функціонування ринків капіталу та організованих товарних ринків в Україні, провадження професійної діяльності на зазначених ринках, регулює відносини під час укладення й виконання деривативних контрактів та правочинів з ними.

В цілому організація бухгалтерського обліку похідних фінансових інструментів здійснюється в контексті положень Податкового кодексу України, Законів України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», «Про цінні папери та фондовий ринок», «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні», П(С)БО 13 «Фінансові інструменти», а також ряду положень і методичних рекомендацій Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку. Актуальним є також дослідження порядку організації і ведення обліку фінансових інструментів відповідно до міжнародних стандартів фінансової звітності.

Відповідно до МСБО 32 «Фінансові інструменти: розкриття та подання інформації» фінансовий інструмент — це будь-який контракт, який веде як до фінансового активу одного підприємства, так і до фінансового зобов'язання або інструмента капіталу іншого підприємства. При цьому до фінансових активів віднесені такі: грошові кошти; контрактне право отримувати грошові кошти або інший фінансовий актив від іншого підприємства; контрактне право обмінюватися фінансовими інструментами з іншими підприємствами за умов, які є потенційно сприятливі; інструментом капіталу іншого підприємства [1, с. 68].

Відповідно до МСБО 32 «Фінансові інструменти: розкриття та подання інформації» та П(С)БО 13 «Фінансові інструменти» деривативи оцінюються та відображаються в балансі за справедливою вартістю. Якщо від операції з таким інструментом в поточний момент очікується дохід, зміна вартості деривативів вважається позитивною, оскільки вона збільшує активи підприємства. Зміна вартості деривативів визнається від'ємною, якщо від операції з ними в поточний момент очікуються збитки.

Ф'ючерсні та опціонні контракти первісно оцінюються в бухгалтерському обліку за справедливою вартістю. Справедлива вартість цих контрактів, виплата премії за якими обліковується через варіаційну маржу похідних, на дату операції дорівнює нулю. Справедлива вартість стандартних опціонів на дату операції дорівнює премії опціонів, яка відображається на балансових рахунках доходів та витрат за операціями з опціонами.

У випадку, якщо за ф'ючерсними та опціонними контрактами виплата премій відображається в обліку як варіаційна маржа, на дату операції вони відображаються на позабалансовому рахунку 03 «Контрактні зобов'язання» за їх видами згідно укладених контрактів. На цьому ж рахунку ведеться облік стандартних опціонних контрактів в кількісному вираженні відповідно до їх кодів,

що містять розмір премії, яка сплачується в момент укладення контракту.

Відображення надалі в балансі ф'ючерсних і опціонних контрактів, виплата премії за якими обліковується через варіаційну маржу, відбувається за справедливою вартістю без витрат на операції, що відповідає вимогам МСБО 39. Зміна справедливої вартості опціонів розраховується відповідно до вимог облікової політики підприємства.

Однак бухгалтерський баланс та інші форми фінансової звітності, зокрема примітки до фінансової звітності, недостатньо інформативні для здійснення аналізу та комплексної оцінки фінансового стану підприємства. Це обумовлено тим, що звітність відображає фінансові результати минулої діяльності та не містить повної інформації, корисної для ухвалення інвестиційних рішень, не дозволяє визначити розмір майбутніх грошових потоків підприємства, ефективність використання його ресурсів, залучення позикового капіталу тощо.

Непродумана організація бухгалтерського обліку, як зазначає М. І. Бондар, «робить підприємство схожим на «чорну скриньку», параметри якого складно або неможливо отримати об'єктивними методами. Підприємствам, які реально хочуть продавати свої акції, робити первинну чи додаткову емісію, привертати засоби або отримати кредит, потрібно почати з себе, з удосконалення і систематизації системи обліку й аналізу, щоб потенційний інвестор міг визначити законність дій підприємства та динаміку його розвитку. Керівник підприємства повинен забезпечити здійснення обліку й аналізу як для внутрішніх, так і зовнішніх користувачів» [1, с. 150]. Відповідно, значимість оцінки похідних фінансових інструментів в бухгалтерському обліку визначає актуальність пошуку концепцій, що сприятимуть найбільш якісному розкриттю інформації в фінансовій звітності підприємств. Вибір методів оцінки похідних фінансових інструментів повинен враховувати ряд специфічних властивостей цих об'єктів бухгалтерського обліку.

Концепція оцінки вартості будь-яких об'єктів бухгалтерського обліку повинна сприяти досягненню цілей фінансової звітності, яка відповідно до МСФЗ передбачає подання інформації про фінансовий стан і результати діяльності компанії. При цьому потреба в одночасному поданні статичної і динамічної інформації є умовою прийнятності концепції оцінки. Так, використання поточної оцінки для показників балансу передбачає, що увага користувачів концентрується на вартості підприємства, відображеній в балансі, використання історичної оцінки забезпечує надання

бухгалтерської інформації про якість управлінських рішень в звіті про прибутки та збитки. Переоцінка показників балансу призводить до «розмивання» показників звіту про прибутки і збитки, а облік активів і зобов'язань на основі історичної оцінки не спроможний забезпечити достовірну інформацію про реальну вартість активів.

Вирішення такої проблеми ускладнюється таким явищем, суть якого Р. Дейнис [5] визначив як «принцип додатковості»: збільшення точності результатів оцінки одних елементів врешті-решт обумовлює зменшення точності оцінки за додатковим елементом звітності. Відповідно, виникають різні результати трактування звітності її користувачами, а отже, формуються різні типи фінансової політики підприємства для користувачів.

Труднощі узгодження П(С)БО з МСФЗ щодо оцінки похідних фінансових інструментів полягають в застосуванні різних підходів до формування показників фінансової звітності. Розкриття бухгалтерської інформації за МСФЗ базується на відображенні господарських операцій і мети здійснення компанією певного виду діяльності. Юридичні вимоги або форма при складанні звітності за П(С)БО переважають над економічним змістом інформації, що розкривається. Ключова роль у застосуванні МСФЗ відводиться професійному судженню бухгалтера, вільному у виборі варіантів відображення господарських операцій задля максимально достовірного відображення економічного змісту операції. Врахування вимог нормативних документів України щодо бухгалтерського обліку обумовлює практично повну відсутність масової практики застосування бухгалтерами їх професійного судження.

Вибір оптимальної концепції оцінки похідних фінансових інструментів передбачає їх аналіз на відповідність чинникам і тенденціям, визначеним інформаційним суспільством, а також наявним моделям звітності. Враховуючи, що історично принципи оцінки визначалися переважно для виробничих підприємств, особливістю оцінки господарських операцій виступав той факт, що сума витрат може бути визнана у фінансовій звітності до моменту продажу та отримання доходу.

Відповідно, традиційно застосовувалася модель оцінки показників звітності на основі історичної вартості, тобто оцінки об'єктів за первісними витратами, чим досягається підтримання фінансового капіталу підприємства. Відповідна цій оцінці звітність передбачає, що господарські операції відображаються за історичною вартістю, а події і факти, які не отримали історичну оцінку, є не важливими. Дохід може визнаватися у випадку

отримання виручки, а прибуток як різниця між доходом та визнаними витратами, що сприяло відсутності суб'єктивності результатів оцінки, їх точності та обґрунтованості. Тобто, використання моделі оцінки на основі історичної вартості передбачає відображення в звітності фактичних даних, що відображають стан ринків на момент здійснення господарських операцій.

Оцінка за історичною вартістю довгострокових активів, в тому числі довгострокових фінансових вкладень, відрізняється від їх актуальної вартості. Такі активи можуть мати іншу вартість при змінених процентних ставках або змінній кон'юктурі ринку. Якщо фінансові інструменти використовуються виключно для фінансування поточної діяльності, їх історична вартість не дозволяє приймати якісні довгострокові управлінські рішення щодо управління такими активами на основі фінансової звітності.

Додатковою перевагою даної моделі оцінки є її зрозумілість для користувачів звітності та відносно низька вартість складання показників звітності. Крім того, історична оцінка не потребує додаткових коригувань, а також збору та аналізу додаткової інформації.

Використання історичної вартості для оцінки фінансових інструментів є недоречним через нездатність такої оцінки реєструвати та відображати в звітності операції з фінансовими інструментами, оскільки їх договірна сутність проявляється в можливості нескінченно довго здійснювати операції, які не призводять до грошових розрахунків, однак збільшують фінансові ризики підприємства. Порівнянність показників, отриманих на основі історичної вартості, між періодами або різними підприємствами сумнівна, адже показники прибутку передусім залежать від часу придбання фінансових інструментів, альтернативних витрат і доходів. Відповідно, метод історичної вартості не забезпечує надання достатньої інформації для прийняття рішень користувачами звітності. У разі заміни фінансового інструменту цей метод оцінки не відображає вартість заміщення об'єкта і ефект угоди стає не очевидним. При продажу історична вартість не сприяє визначенню реального результату операції, що суттєво обмежує передбачувану цінність звітності.

Нарощування кількості і складності використовуваних фінансових інструментів у діловій практиці через відсутність відповідної бухгалтерської інформації може призводити до негативних наслідків для підприємства та не задовольняти потреби користувачів звітності. Ефективне управління фінансами підприємств через використання

різноманітних комбінацій фінансових інструментів суттєво залежить від стану фінансових ринків. Тому використання історичної оцінки не є оптимальним варіантом, адже не відображає мінливої економічної ситуації на ринку.

Поява терміну «справедлива вартість» на початку 90-х рр. XX ст. пов'язана із прийняттям Радою стандартів фінансової звітності США (FASB) стандартів бухгалтерського обліку щодо розкриття інформації про фінансові інструменти, а також їх справедливої вартості [6]. Як зауважує Є. Ю. Попко [7, с. 83], у згаданих документах йдеться не про облік фінансових інструментів за справедливою вартістю, а про порядок розкриття інформації щодо справедливої вартості фінансових інструментів в звітності. Тому облік об'єктів за справедливою вартістю і розкриття інформації про таку вартість є різними способами надання інформації про справедливую вартість, які мають різні наслідки відображення даних у фінансовій звітності. Використання справедливої вартості для відображення фінансових інструментів обумовлює зміни даних у звітності, а розкриття інформації про справедливую вартість дозволяє надати користувачам звітності додаткові відомості для здійснення аналізу, не змінюючи при цьому даних звітності.

Використання альтернативної концепції справедливої вартості для оцінки похідних фінансових інструментів обумовлює потребу в організації оціночного процесу задля забезпечення об'єктивності процесу оцінки, вибору цін і параметрів їх моделювання для фінансових інструментів. Від якості організації оціночного процесу залежать подальший вибір джерел фінансування і цілі інвестування, а також управління фінансовими ризиками.

Однак використання справедливої вартості для оцінки супроводжується використанням суб'єктивних припущень і відповідних труднощів в забезпеченні достовірності показників фінансової звітності. Суб'єкти господарювання можуть по-різному вирішувати цю проблему залежно від масштабів і завдань здійснюваних операцій. Зниженню впливу суб'єктивних припущень в ході оцінки похідних фінансових інструментів задля достовірності її результатів буде сприяти дотримання ряду наступних принципів: незалежність суб'єктів, відповідальних за оцінку, від працівників, відповідальних за здійснення операцій; розмір винагороди за оцінку не повинен залежати від результатів за операціями; обмежений доступ до оцінки та підготовки даних для звітності; наявність політики оцінки у складі облікової політики підприємства.

Зокрема, в розпорядчому документі про облікову політику слід визначати методи оцінки та відповідні процедури, завдання і відповідальність працівників на етапах оцінки, види портфелів, які знаходяться на балансі та за його межами, перелік принципів оцінки у всіх структурних підрозділах, джерела цінової інформації, враховуючи їх незалежність, надійність, стабільність і своєчасність, типи використовуваних цін (попит, пропозиція, середні), час фіксації цін, порядок вибору торгових майданчиків і схеми дій при появі чутливої інформації після закриття торгової сесії тощо. Основою вибору методів облікової політики є обрана підприємством класифікація фінансових інструментів (такі, що котируються (ліквідні та неліквідні), і такі, що не котируються). Класифікація фінансових інструментів на ліквідні та неліквідні повинна враховувати наступні критерії: перевищення розміру власної позиції відсотка від ринкової капіталізації, рейтинг інструмента, знаходження інструментів у портфелі протягом певного періоду, розмір цінового спреда, а також частота і обсяг торгів щодо портфеля. Основні положення облікової політики слід розкривати в поясненнях до річної фінансової звітності.

Обов'язковим є встановлення частоти здійснення незалежної перевірки оцінки. На рівні суб'єкта господарювання ключова роль у забезпеченні достовірності оцінки фінансових інструментів відводиться внутрішньому аудиту. Крім того, досягненню високого рівня якості та об'єктивності оціночного процесу за умови наявності значного обсягу операцій з фінансовими інструментами може сприяти створення внутрішнього комітету з оцінки. До складу останнього можуть входити працівники бухгалтерської служби, підрозділу інвестиційного менеджменту, внутрішнього аудиту (контролю). Діяльність такого комітету з оцінки спрямована на забезпечення регулярної перевірки адекватності оцінки та джерел використовуваної інформації. Роль бухгалтерського персоналу в забезпеченні достовірності оцінки операцій з фінансовими інструментами на основі справедливої вартості досягається складанням внутрішньої звітності про прибутки та збитки в розрізі інвестиційних портфелів, перевіркою фактичних даних внутрішніх звітів з бюджетом і даними про параметри ринку за звітний період, а також дослідженням правильності використовуваної інформації про ціни на ринку.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Формування нових сегментів фінансового ринку в Україні потребує постійного вивчення сучасних видів фінансових інструментів, а також

пошуку можливостей для підвищення достовірності інформації про такі активи для отримання економічних вигід і досягнення економічної безпеки діяльності. Супроводження операцій з фінансовими інструментами відповідними ризиками дозволяє визначити одним із ключових способів їх мінімізації відповідні методи організації бухгалтерського обліку операцій з деривативами, зокрема в частині їх оцінки.

За результатами дослідження міжнародної практики обліку фінансових інструментів обґрунтовано зміст облікової політики підприємства в частині деривативів і доведено, що з метою досягнення мінімізації потенційних ризиків втрат через використання неправильної оцінки

фінансових інструментів достовірність останньої для подальшого відображення в бухгалтерському обліку повинна перевірятися на основі порівняння результатів оцінки на базі незалежно отриманих цін з результатами, наданими внаслідок оціночних процедур. По можливості ціни локального ринку слід порівнювати з цінами із заздалегідь затверджених незалежних джерел. Перевіркою слід охоплювати ліквідні фінансові інструменти, а також ті інструменти, які не мають ринкових цін. Виявлені у процесі перевірки повторення відхилень змодельованих цін від ринкових їх значень повинні виноситися на розгляд внутрішнього комітету з оцінки для подальшого прийняття рішення про коригування моделей і методів оцінки.

Література

1. Бондар М.І. Інвестиційна діяльність: методика та організація обліку і контролю [Текст]: монографія / М.І. Бондар. К.: КНЕУ, 2008. 256 с.
2. Примостка Л.О. Біржовий ринок деривативів в Україні: історія, сучасність, перспективи розвитку / Л.О. Примостка, І.В. Краснова // Фінанси України. 2014. № 7. С. 49–65.
3. Шевченко О.М., Шевченко О.О. Сучасні тенденції функціонування ринку деривативів в Україні / О.М. Шевченко, О.О. Шевченко // Економічна теорія та історія економічної думки. 2018. № 16. URL: 4.pdf (market-infr.od.ua).
4. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення залучення інвестицій та запровадження нових фінансових інструментів» від 19.06.2020 № 738-IX. URL: Про внесення змін до деяких з... | від 19.06.2020 № 738-IX (rada.gov.ua).
5. Снопко Ю.Н. Теоретические и прикладные аспекты справедливой оценки в международной и российской системах бухгалтерского учета [Электронный ресурс] / Ю.Н. Снопко. URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vzuk/2008_18/tom_3/174_179.pdf.
6. Попко Є.Ю. Методологічні проблеми поширення оцінки за справедливою вартістю в бухгалтерському обліку / Є.Ю. Попко // Облік і фінанси АПК. 2012. № 2. С. 82–85.
7. Соколов Я.В. Два понимания бухгалтерского баланса / Я.В. Соколов // Бухгалтерский учет. 1998. № 1. С. 25–31.

References

1. Bondar M.I. Investycyjna dijalnistj: metodyka ta orghanizacija obliku i kontrolju [Tekst]: monoghrafija / M.I. Bondar. K.: KNEU, 2008. 256 s.
2. Prymostka L. O. Birzhovyj rynek deryvatyviv v Ukraini: istorija, suchasnistj, perspektyvy rozvytku / L. O. Prymostka, I. V. Krasnova // Finansy Ukrainy. 2014. # 7. S. 49–65.
3. Shevchenko O. M., Shevchenko O. O. Suchasni tendenciji funkcionuvannja rynku deryvatyviv v Ukraini / O. M. Shevchenko, O. O. Shevchenko // Ekonomichna teoriya ta istoriya ekonomichnoji dumky. 2018. # 16. URL: 4.pdf (market-infr.od.ua).
4. Zakon Ukrainy «Pro vnesennja zmin do dejakykh zakonodavchykh aktiv Ukrainy shhodo sproshhennja zaluchennja investycij ta zaprovadzhenja novykh finansovykh instrumentiv» vid 19.06.2020 # 738-IX. URL: Pro vnesennja zmin do dejakykh z... | vid 19.06.2020 # 738-IX (rada.gov.ua).
5. Snopok Ju. N. Teoretycheskye y prykladnye aspekty spravedlyvoj ocenky v mezhdunarodnoj y rossyjskoj sistemakh bukhghalterskogho ucheta [Elektronnyj resurs] / Ju. N. Snopok. URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vzuk/2008_18/tom_3/174_179.pdf.
6. Popko Je. Ju. Metodologichni problemy poshyrennja ocinky za spravedlyvoju vartistju v bukhghaltersjkomu obliku / Je. Ju. Popko // Oblik i finansy APK. 2012. # 2. S. 82–85.
7. Sokolov Ja. V. Dva ponymanyja bukhghalterskogho balansu / Ja. V. Sokolov // Bukhghalterskyj uchet. 1998. # 1. S. 25–31.

Порсюрова Ірина Петрівна

*кандидат економічних наук, старший викладач
кафедри міжнародного бізнесу, фінансів та обліку
Харківський торговельно-економічний інститут
Української інженерно-педагогічної академії*

Порсюрова Ирина Петровна

*кандидат экономических наук, старший преподаватель
кафедры международного бизнеса, финансов и учета
Харьковский торгово-экономический институт
Украинской инженерно-педагогической академии*

Porsiurova Iryna

*PhD in Economics, Senior Lecturer
Kharkiv Institute of Trade and Economics of
Ukrainian Engineering Pedagogics Academy
ORCID: 0000-0002-4903-8566*

DOI: 10.25313/2520-2294-2021-12-7825

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РАСХОДАМИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

FORMATION OF THE COST MANAGEMENT SYSTEM OF A TRADING COMPANY

Анотація. Діяльність торговельних підприємств в умовах дисбалансу економіки потребує створення ефективної системи управління витратами для прийняття ефективних управлінських рішень щодо їх оптимізації. Досліджено термінологічні підходи до визначення «управління витратами», що включає процесний та системний підходи. Надано власне тлумачення економічної категорії, так під управлінням витратами розуміємо систему пов'язаних функціональних, організаційних та мотиваційних елементів, методів і механізмів, які утворюють цілісність щодо управлінських дій, мета яких направлена на оптимізацію рівня витрат підприємства. Визначено, що діяльність торговельного підприємства включає зовнішнє та внутрішнє середовища, які сукупно впливають на прийняття та реалізацію управлінського рішення щодо зменшення витрат. Запропоновано систему управління витратами торговельного підприємства та окреслено мету, об'єкти, суб'єкти, завдання, функції та структурні елементи системи. Розроблена система управління витратами дозволить систематизувати внутрішні та зовнішні інформаційні потоки в сукупності функціональних підсистем та приймати ефективні управлінські рішення щодо оптимізації витрат торговельного підприємства. Зазначено, що ефективна система управління витратами впливає на формування фінансового результату діяльності бізнес-структури та розподіл чистого прибутку. Запропоновані заходи щодо оптимізації витрат торговельного підприємства. Доцільно обґрунтовано створення резервної системи покриття витрат торговельного підприємства, яка спрямована: на фінансування обов'язкових виплат і покриття витрат; на покриття непередбачуваних витрат і збитків; з метою рівномірного розподілу витрат між періодами. Досліджено, що усі резерви за способом відображення у фінансовій звітності поділяються на відкриті та приховані. Визначені резерви оптимізації витрат підприємства.

Ключові слова: витрати, управління витратами, система управління витратами, торговельне підприємство, оптимізація витрат, резервна система.

Аннотация. Деятельность торговых предприятий в условиях дисбаланса экономики требует создания эффективной системы управления расходами для принятия эффективных управленческих решений по их оптимизации. Исследованы терминологические подходы к определению «управление расходами», включающими процессный и системный подходы. Представлено собственное толкование экономической категории, так под управлением затратами понимаем систему связанных функциональных, организационных и мотивационных элементов, методов и механизмов, образующих целостность по управленческим действиям, цель которых направлена на оптимизацию уровня расходов предприятия. Определено, что деятельность торгового предприятия включает внешнюю и внутреннюю среду, которая совокупно влияет на принятие и реализацию управленческого решения по уменьшению расходов. Предложена система управления расходами торгового предприятия и обозначены цели, объекты, субъекты, задачи, функции и структурные элементы системы. Разработанная система управления расходами позволит систематизировать внутренние и внешние информационные потоки в совокупности функциональных подсистем и принимать эффективные управленческие решения по оптимизации расходов торгового предприятия. Отмечено, что эффективная система управления расходами влияет на формирование финансового результата деятельности бизнес-структуры и распределение чистой прибыли. Предложены мероприятия по оптимизации расходов торгового предприятия. Целесообразно обосновано создание резервной системы покрытия расходов торгового предприятия, направленной: на финансирование обязательных выплат и покрытие расходов; на покрытие непланируемых расходов и убытков; с целью равномерного распределения расходов между периодами. Исследовано, что все резервы по способу отражения в финансовой отчетности делятся на открытые и скрытые. Определены резервы оптимизации расходов предприятия.

Ключевые слова: расходы, управление расходами, система управления расходами, торговое предприятие, оптимизация расходов, резервная система.

Summary. The activities of commercial enterprises in an economic imbalance requires the creation of an effective cost management system to make effective management decisions to optimize them. Terminological approaches to the definition of «cost management», which includes process and system approaches, are investigated. The interpretation of the economic category is given, so by cost management we mean a system of related functional, organizational and motivational elements, methods and mechanisms that form an integrity of management actions aimed at optimizing the level of company costs. It is determined that the activities of a trading company include external and internal environments, which together influence the adoption and implementation of management decisions to reduce costs. The cost management system of a trading company is proposed and the purpose, objects, subjects, tasks, functions and structural elements of the system are outlined. The developed cost management system will allow to systematize internal and external information flows in a set of functional subsystems and make effective management decisions to optimize the costs of the trading company. It is noted that an effective cost management system affects the formation of the financial result of the business structure and the distribution of net profit. Measures to optimize the costs of a commercial enterprise are proposed. It is expedient to create a reserve system to cover the costs of a commercial enterprise, which is aimed at: financing mandatory payments and covering costs; covering unforeseen costs and losses; in order to evenly distribute costs between periods. It is investigated that all reserves according to the method of reflection in the financial statements are divided into open and hidden. Reserves for optimization of enterprise costs are determined.

Key words: costs, cost management, cost management system, trading company, cost optimization, backup system.

Постановка проблеми в загальному вигляді. Сучасні тенденції розвитку інформаційних технологій впливають на стрімке зростання торговельної сфери, а саме збільшення обсягів реалізації через on-line продажі. Визначну роль в розвитку та оцінці ефективності діяльності торговельного підприємства займають витрати, які впливають не тільки на собівартість продукції та її ціну, так відповідно й на обсяг одержаного фінансового результату. Актуальності набуває дослідження теоретичного підґрунтя формування системи управління витратами торговельного підприємства та її вплив на діяльність через призму реалізації прийнятих рішень щодо оптимізації витрат.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням побудови систем управління витратами присвячено низку досліджень вітчизняних та зарубіжних вчених [1–17]. Борисюк І. О. [2] досліджував питання формування системи управління витратами, визначено, що основними складовими елементами зазначеної системи є: стратегічне управління витратами; прогнозування і планування; організація процесу управління витратами; нормування витрат; бюджетування; облік витрат та калькулювання собівартості; мотивація і стимулювання зниження витрат; регулювання та координація витрат; контроль, аудит або моніторинг витрат.

Прядко В. В. [15] розробив систему обліково-аналітичного забезпечення, що включає складовий елемент обліково-аналітичне забезпечення управління витратами.

Кудінов Е. О. [10] досліджував підходи до управління та розробив механізм управління витратами торговельного підприємства на основі використання системного та інституціонального підходів. Цікавим є дослідження вченого-економіста Клімова А. В. [7], який розробив модель структури витрат на управління бізнес-процесами, що включає два варіанти витрат: відновлення значень рівня витрат після встановлення відхилень та превентивні дії по забіганню відхилень.

Пилипенко А. А., Пилипенко Д. Р. [14] розкрили сутність та зміст процесів управління витратами підприємств та складові елементи організації облікового процесу. Варченко О. М., Свиноус І. В., Биба В. А. [3] досліджували теоретико-методичні засади щодо формування системи управління витратами сільськогосподарських підприємств в умовах невизначеності внутрішнього та зовнішнього середовища. Проте, незважаючи на значні наробки науковців з цього напрямку дослідження, вбачаємо розробити систему управління витратами торговельного підприємства, що включатиме обліково-аналітичні елементи та процеси.

Формулювання цілей статті. Метою статті є теоретичне обґрунтування й розробка науково-методичних рекомендацій зі створення та використання системи управління витратами для формування обліково-аналітичного забезпечення діяльності торговельного підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. За сучасних умов розвитку конкурентного бізнес-середовища управління витратами забезпечує успішне функціонування, фінансову стабільність та розвиток торговельного підприємства, впливає на обсяги реалізації, конкурентоспроможність продукції, або наданих послуг та підвищення ефективності господарської діяльності.

Аналіз наукових досліджень щодо визначення поняття «управління витратами» дозволив систематизувати підходи, відповідно до яких зазначена економічна категорія розглядається як «процес» або «система», тобто немає єдиної думки серед науковців щодо визначення. Схематично наукові підходи представлено на рис. 1.

На нашу думку, під управлінням витратами слід розуміти систему пов'язаних функціональних, організаційних та мотиваційних елементів, методів і механізмів, які утворюють цілісність щодо управлінських дій, мета яких направлена

на оптимізацію рівня витрат підприємства. Метою управління витратами є зниження або оптимізація витрат на одиницю реалізованої (виробленої) продукції, підвищення ефективності діяльності підприємства, мінімізація співвідношення витрати-дохід, оптимізація структури витрат.

На думку Маліновської І. [11] управління витратами включає:

- організований облік витрат та їх відображення у відповідності до міжнародних стандартів фінансової звітності;
- аналіз структури витрат та її вплив на результати діяльності бізнес-структур;
- прийняття обґрунтованих управлінських рішень;
- планування рівня витрат;
- планування та прогнозування прибутку з урахуванням обсягів здійснюваних витрат та змін у ринковому середовищі;
- формування дієвої системи мотивації працівників до контролю та зменшення витрат;
- контроль рівня витрат та вживати заходи для їх зменшення.

Адамовська В. С. та Брітан Н. В. зауважують на тому, що управління витратами повинно враховувати такі аспекти: відстеження та корегування величини витрат на закупівлю необхідної сировини, матеріалів, комплектуючих виробів, оплату праці; аналізувати та корегувати діяльність, яка спричиняє виникнення витрат: пошук шляхів зменшення матеріало- та трудомісткості без загрози втрат якості продукції [1, с. 60].

Варченко О. М., Свиноус І. В., Биба В. А. зазначають, що важливою компонентою в системі управління підприємством є оцінка ефективності управлінських дій, яка передбачає зіставлення результатів діяльності з витратами на досягнення цих результатів. У якості витрат можна розглядати будь-які витрати ресурсів (основних засобів, матеріалів, трудових ресурсів у формі робочого часу, заробітної плати тощо). У разі, якщо діяльність господарюючого суб'єкта безпосередньо формує доходи, то як результат приймаються: виробництво продукції (робіт, послуг) у вартісному або натуральному вираженні, реалізована продукція (роботи, послуги) у вартісному, натуральному, умовно-натуральному вираженні, прибуток, маржинальний дохід тощо або, якщо доходи від діяльності безпосередньо не формуються, результатом є економія витрат (абсолютна або відносна), розрахована з урахуванням зміни обсягу продукції (робіт, послуг) для даного технологічного підрозділу [3].

Погоджуємося з думкою Пилипенко А. А., Пилипенко Д. Р. [14] стосовно того, що створення

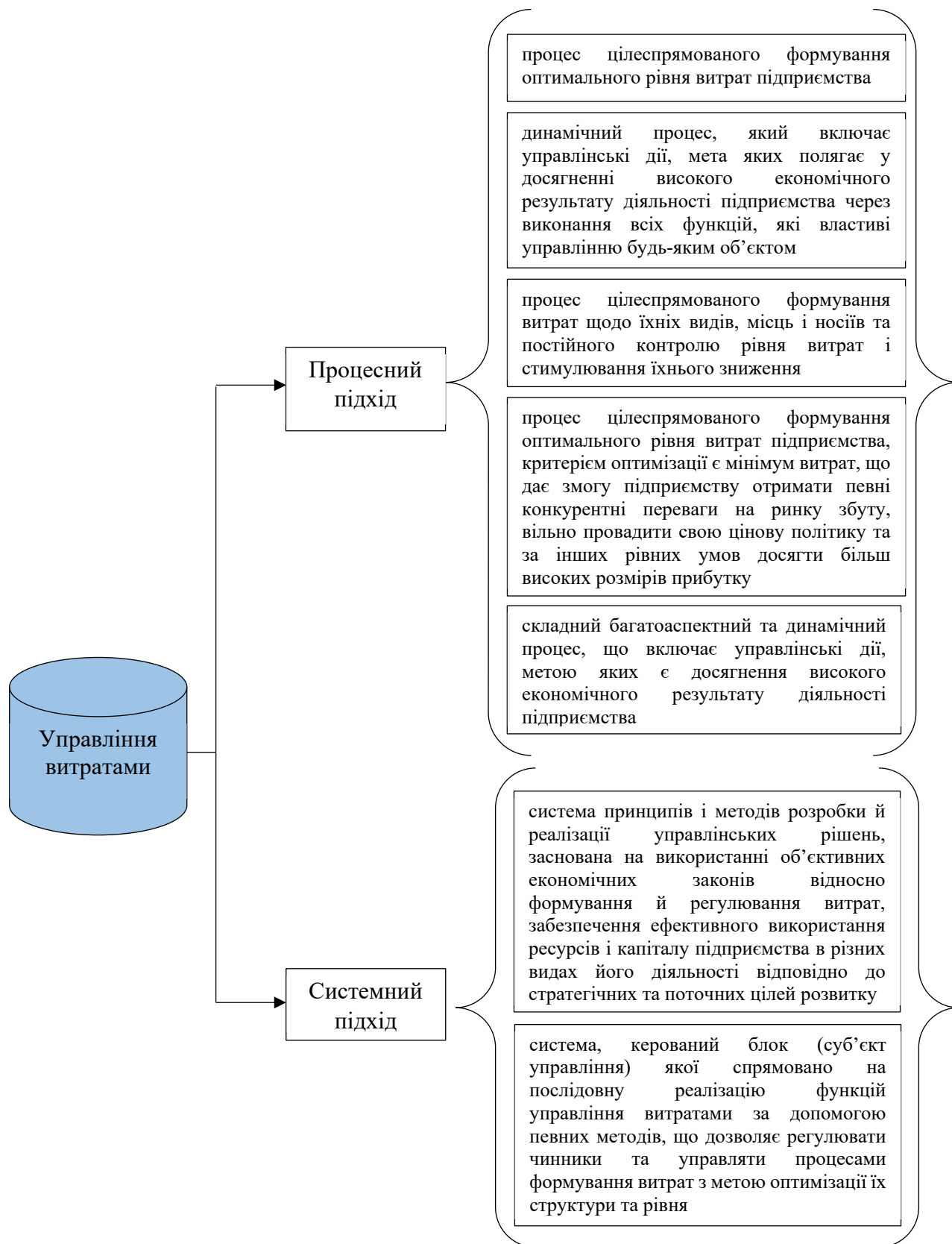


Рис. 1. Підходи до трактування поняття «управління витратами»

Джерело: складено автором на основі [3; 4; 9; 12; 13; 16; 17]

системи управління витратами слід підпорядкувати загальній логіці функціонування підприємства, що обумовлює певні стратегічні аспекти в управлінні витратами.

Пропонуємо розробити систему управління витратами торговельного підприємства, метою якої є систематизація обліково-аналітичної інформації про витрати підприємства, на основі якої суб'єкти прийматимуть ефективні управлінські рішення щодо їх мінімізації та пошук альтернатив оптимізації. Об'єктами управління є собівартість реалізованої продукції (наданих послуг), адміністративні витрати, витрати на збут, фінансові витрати, інші витрати в системі рахунків бухгалтерського обліку. Суб'єктами системи — є адміністративно-управлінські центри відповідальності за витратами торговельного підприємства.

Завданнями системи управління витратами торговельного підприємства є: здійснення поточного та стратегічного планування діяльності підприємства шляхом підбору методичного забезпечення; функціональне забезпечення підсистем обліку, аналізу, контролю витрат бізнес-структури; здійснення прогнозування витрат та чистого прибутку; формування інформаційної бази про джерела покриття витрат та ефективність використання грошових коштів; пошук оптимального складу витрат та резервів; прийняття управлінських рішень щодо зменшення витрат бізнес-структури. Функції системи управління витратами: організаційна, облікова, аналітична, контрольна, стимулююча.

Система управління витратами включає взаємодію внутрішнього та зовнішнього середовища торговельного підприємства за допомогою обробки інформаційних потоків технічними засобами та синтезу складових елементів: планування — визначення оптимального рівня витрат для забезпечення діяльності бізнес-структури та розрахунок чистого прибутку, який планується отримати за визначеного рівня та складу витрат; організація — визначення механізму управління витратами підприємства, тобто виконавців, термінів, з використанням якої інформації і документів, якими способами, визначаються місця виникнення витрат, норми витрат і центри відповідальності за їх дотримання; облік — спостереження, систематизація, реєстрація, вимірювання, ідентифікація фактів витрачання ресурсів у процесі здійснення операцій бізнес-структурою; аналіз — здійснюється з метою визначення ступеня доцільності витрат та оцінки впливу внутрішніх та зовнішніх факторів на їх рівень; контроль — відслідковування місць формування витрат та з'ясування причин перевитрат

(економії) та виявлення винних осіб за центрами відповідальності; прогнозування — здійснюється з метою визначення тенденцій зміни витрат у часі; моделювання варіантів оптимізації витрат необхідно для розробки сценаріїв їх покриття; прийняття рішень щодо витрат з метою обґрунтування доцільності реалізації продукції (послуг), формування товарної групи продукції (наданих послуг).

Структурно запропоновану систему управління витратами торговельного підприємства представлено на рис. 2.

Оптимізація витрат — це безперервний процес планування, обліку, аналізу, контролю витрат та прийняття рішень щодо подальшої економічної політики бізнес-структури з використанням інструментів мотивації працівників на всіх рівнях сформованої організаційної структури. Важливе завдання торговельного підприємства — серед альтернативних заходів оптимізації витрат підібрати найоптимальніші, з урахуванням організаційно-економічних особливостей бізнес-структури та запровадження яких дозволить покращити фінансові результати. Рекомендовані заходи щодо оптимізації витрат торговельного підприємства представлено на рис. 3.

Вбачаємо, що важливим в системі управління витратами є саме створення резервної системи покриття витрат підприємства, яка спрямована: на фінансування обов'язкових виплат і покриття витрат; на покриття непередбачуваних витрат і збитків; з метою рівномірного розподілу витрат між періодами. Необхідно зазначити, усі резерви за способом відображення у фінансовій звітності поділяються на відкриті, що визнаються та відображаються в обліку і звітності, та приховані в інших позиціях обліку й статтях балансу. Відкрита резервна система нормативно врегульована за визначеними видами резервів чи забезпечень, встановленим порядком відображення в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності. Приховані резерви — це певна частина капіталу підприємства, інформація про яку не фіксується в обліку й не розкривається в балансі. Існує два способи формування прихованих резервів в обліку і звітності, а саме:

- недооцінювання активів: не проведення дооцінювання до справедливої вартості, списання недоамортизованих активів, необґрунтоване застосування методу прискореної амортизації, використання окремих методів при оцінюванні запасів, незавершеного виробництва;
- надмірна оцінка зобов'язань: завищення суми нарахованих забезпечень, резерву сумнівних боргів, поточних зобов'язань за внутрішніми розрахунками та інші [8].

Таким чином, на торговельному підприємстві необхідно створити відкриту резервну систему, для цього потрібно здійснювати систематичну переоцінку активів та зобов'язань відповідно до

облікової політики підприємства та внутрішній контроль, що дозволить оптимізувати витрати. Резервами оптимізації витрат підприємства є: раціональне розміщення підрозділів торговельного

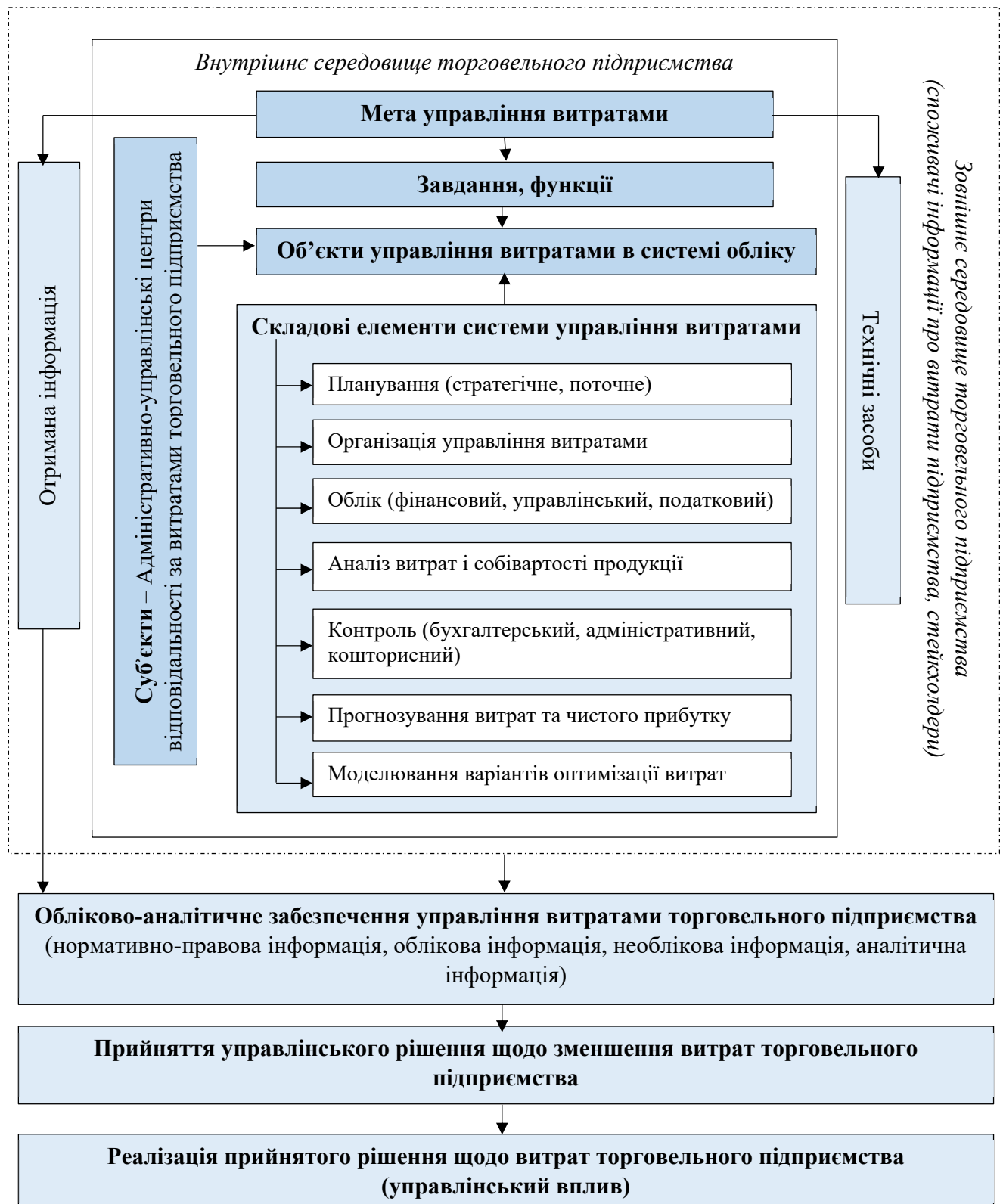


Рис. 2. Система управління витратами торговельного підприємства

Джерело: розроблено автором



Рис. 3. Заходи оптимізації витрат торговельного підприємства

Джерело: складено автором на основі [5; 6; 11]

підприємства з відношенням до місця збереження і закупівель товарів з урахуванням попиту, що мінімізує транспортні витрати; раціональна організація перевезень з найменшими транспортними видатками, пошук контрагентів із мінімальними тарифами і ставками транспортних послуг; оптимізація товарних запасів; раціональна витрата грошових коштів на рекламу; мінімізація товарних витрат; підвищення продуктивності праці, технічної оснащеності товарного звернення.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Процеси управління витратами дозволяють забезпечити економію наявних у суб'єктів

господарювання ресурсів та максимізувати розкриття потенціалу кожного з їх видів. Раціонально функціонуюча система управління витратами торговельного підприємства впливає на формування фінансового результату діяльності бізнес-структури та розподіл чистого прибутку. Запропоновані заходи щодо оптимізації витрат та створення відкритої резервної системи дозволять суб'єктам приймати релевантні управлінські рішення, які спрямовані на підвищення ефективності діяльності, здобуття конкурентної переваги та збільшення прибутковості підприємства, що сприятиме його успішності та процвітанню.

Література

1. Адамовська В.С., Брітан Н.В. Удосконалення управлінського обліку витрат операційної діяльності як один з напрямів бізнес-адміністрування. Агросвіт. 2015. № 8. С. 58–61. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/agrosvit_2015_8_13
2. Борисюк І.О., Семеняка Я.В. Формування системи управління витратами підприємства. Електронне наукове фахове видання з економічних наук «Modern Economics». 2017. № 6. С. 15–23.
3. Варченко О.М., Свиноус І.В., Биба В.А. Теоретичні засади формування системи управління виробничими витратами на сільськогосподарських підприємствах. Інноваційна економіка. 2020. № 3–4. С. 44–50.
4. Давидович І.Є. Управління витратами: навчальний посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2008. 320 с.
5. Ібрагімов І.Р., Чуприна М.О. Оптимізація витрат як складова системи підвищення конкурентоспроможності на вітчизняних підприємствах. URL: <http://confmanagement.kpi.ua/proc/article/view/201171/201238>
6. Качмарик Я.Д. Шляхи оптимізації витрат торговельного підприємства. Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. 2011. № 1. С. 211–215.
7. Клімов А.В. Удосконалення інформаційно-аналітичного забезпечення управління витратами підприємства. Науковий вісник Полісся. 2015. № 4 (4). С. 68–75.
8. Крупка Я. Резервна складова капіталу підприємства та її обліково-інформаційне забезпечення. Галицький економічний вісник. 2020. № 5 (66). С. 49–58.
9. Крушельницька О.В. Удосконалення системи управління витратами на підприємствах. Вісник ЖДТУ. 2010. № 1. С. 125–129.
10. Кудінов Е.О. Механізм управління витратами торговельного підприємства: інституціональний підхід. Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. 2014. № 3. С. 81–84. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/drep_2014_3_17
11. Маліновська І. Оптимізація структури витрат як фактор підвищення конкурентоспроможності підприємства. Ефективність бізнесу в умовах трансформації економіки. URL: <http://conf-cv.at.ua/forum/50-415-1>
12. Мудра Т.М., Чернобай Л.І., Калиновська Н.Л. Діагностика процесу управління витратами на засадах функціонального підходу: теоретичні аспекти та практичне застосування. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/nie/2011_3/087-091.pdf.
13. Пилипенко А.А. Організація обліково-аналітичного забезпечення стратегічного розвитку підприємства: наукове видання. Харків: Видавництво ХНЕУ, 2007. 276 с.
14. Пилипенко А.А., Пилипенко Д.Р. Технологія формування обліково-аналітичного забезпечення управління витратами в системі стратегічного розвитку підприємств. Проблеми економіки. 2010. № 3. С. 76–83.
15. Прядко В.В. Обліково-аналітичне забезпечення управління витратами. Економічний аналіз. Тернопіль. 2018. Том 28. № 4. С. 265–270.
16. Турило А.М., Кравчук Ю.Б., Турило А.А. Управління витратами: навчальний посібник. Київ. Центр навчальної літератури. 2006. 120 с.
17. Христенко Л.М. Побудова системи управління витратами промислового підприємства. Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. 2011. № 3 (157). С. 247–253.

References

1. Adamovsja, V. S., Britan, N. V. (2015), «Udoskonalennja upravlinsjkogho obliku vytrat operacijnoji dijajlno-sti jak odyin z naprjamiv biznes-administruvannja», Aghrosvit, no. 8, pp. 58–61, available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/agrosvit_2015_8_13
2. Borysjuk, I. O., Semenjak, Ja. V. (2017), «Formuvannja systemy upravlinnja vytratamy pidpryjemstva», Elektronne naukovе fakhove vydannja z ekonomichnykh nauk «Modern Economics», no. 6, pp. 15–23.
3. Varchenko, O. M., Svyous, I. V., Byba, V. A. (2020), «Teoretychni zasady formuvannja systemy upravlinnja vyrobnychymy vytratamy na sil'sjkgohospodarsjkykh pidpryjemstvakh», Innovacijna ekonomika, no. 3–4, pp. 44–50.
4. Davydovych, I. Ye. (2008), Upravlinnia vytratamy [Cost management], tutorial, Tsentr uchbovoi literatury, Kyiv, Ukraine, 320 p.
5. Ibraghimov, I. R., Chuprina, M. O. (2020), «Optyimizacija vytrat jak skladova systemy pidvyshhennja konkurentospromozhnosti na vitchyznjanykh pidpryjemstvakh», available at: <http://confmanagement.kpi.ua/proc/article/view/201171/201238>
6. Kachmaryk, Ja. D. (2011), «Shljakhy optyimizaciji vytrat torghoveljnogho pidpryjemstva», Naukovyj visnyk Nacionaljnogho lisotekhnichnyj universytet Ukrainy, no. 1, pp. 211–215.

7. Klimov, A. V. (2015), «Udoskonalennja informacijno-analitychnogho zabezpechennja upravlinnja vytratamy pidpryjemstva», Naukovyj visnyk Polissja, no. 4 (4), pp. 68–75.
8. Krupka, Ja. (2020), «Rezervna skladova kapitalu pidpryjemstva ta jiji oblikovo-informacijne zabezpechennja», Ghalyckyj ekonomichnyj visnyk, no. 5 (66), pp. 49–58.
9. Krushelnytska, O. V. (2010), «Improvement of cost management systems at enterprises», Visnyk ZhDTU, no. 1, pp. 125–129.
10. Kudinov, E. O. (2014), «Mekhanizm upravlinnja vytratamy torghoveljnogho pidpryjemstva: instytucionalnyj pidkhid», Derzhava ta rehiony. Serija: Ekonomika ta pidpryjemnyctvo, no. 3, pp. 81–84, available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/drep_2014_3_17
11. Malinovska, I. (2011), «Optymizacija struktury vytrat jak faktor pidvyshhennja konkurentospromozhnosti pidpryjemstva», Efektyvnistj biznesu v umovakh transformaciji ekonomiky, available at: <http://conf-cv.at.ua/forum/50-415-1>
12. Mudra, T. M., Chernobai, L. I., Kalynovska, N. L. (2011), Diahnostyka protsesu upravlinnja vytratamy na zasadakh funktsionalnoho pidkhodu: teoretychni aspekty ta praktychne zastosuvannja [Diagnostics of cost management process on the basis of a functional approach: theoretical aspects and practical application], available at: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/nie/2011_3/087-091.pdf
13. Pylypenko, A. A. (2007), Orhanizatsiia oblikovo-analitychnogho zabezpechennja stratehichnoho rozvytku pidpryjemstva: naukove vydannia [Organization of accounting and analytical support for the strategic development of the enterprise: scientific publication], Vyd. KhNEU, Kharkiv, Ukraine, 276 p.
14. Pylypenko, A. A., Pylypenko, D. R. (2010), «Tekhnologhija formuvannja oblikovo-analitychnogho zabezpechennja upravlinnja vytratamy v systemi stratehichnogho rozvytku pidpryjemstv», Problemy ekonomiky, no. 3, pp. 76–83.
15. Prjadko, V. V. (2018), «Oblikovo-analitychne zabezpechennja upravlinnja vytratamy», Ekonomichnyj analiz. Ternopilj, Tom 28, no. 4, pp. 265–270.
16. Turylo, A. M., Kravchuk, Yu. B., Turylo, A. A. (2006), Upravlinnja vytratamy pidpryjemstva [Management costs of the enterprise], tutorial, Tsentr navchalnoi literatury, Kyiv, Ukraine, 120 p.
17. Khrystenko, L. M. (2011), «Construction of a system for managing the expenses of an industrial enterprise», Visnyk Skhidnoukrainskoho natsionalnoho universytetu imeni Volodymyra Dalia, no. 3 (157), pp. 247–253.

УДК 65.01:330.131.7

Скрынковський Руслан Миколайович

*кандидат економічних наук, професор, професор кафедри
Львівський університет бізнесу та права*

Скрынковский Руслан Николаевич

*кандидат экономических наук, профессор, профессор кафедры
Львовский университет бизнеса и права*

Skrynkovskyi Ruslan

*PhD in Economics, Professor, Professor of the Department
Lviv University of Business and Law*

ORCID: 0000-0002-2180-8055

Крамар Олег Михайлович

*кандидат економічних наук, радник голови
Тернопільської обласної державної адміністрації*

Крамар Олег Михайлович

*кандидат экономических наук, советник главы
Тернопольской областной государственной администрации*

Kramar Oleh

*PhD in Economics, Advisor to the Head of the
Ternopil Regional State Administration*

ORCID: 0000-0002-0870-0365

Замула Христина Петрівна

голова

Львівської районної державної адміністрації Львівської області

Замула Кристина Петровна

глава

Львовской районной государственной администрации Львовской области

Zamula Khrystyna

Head of the

Lviv District State Administration of the Lviv Region

ORCID: 0000-0003-2773-7099

Хмиз Василь Тадейович

*кандидат сільськогосподарських наук, директор
Приватне підприємство «ЄВРОЗЕМБУД»*

Хмыз Василий Тадеевич

*кандидат сельскохозяйственных наук, директор
Частное предприятие «ЄВРОЗЕМБУД»*

Khmyz Vasyl

PhD in Agricultural Sciences, Director

YEVROZEMBUD Private Enterprise

ORCID: 0000-0002-0026-5979

Візняк Юрій Ярославович

кандидат економічних наук, депутат

Львівської обласної ради V, VI та VII скликань

Визняк Юрий Ярославович

кандидат экономических наук, депутат

Львовского областного совета V, VI и VII созывов

Vizniak Yurii

*PhD in Economics, Deputy of the
Lviv Regional Council of the 5th, 6th and 7th convocations
ORCID: 0000-0003-3394-0448*

Гудима Віталій Валерійович

*кандидат юридичних наук, викладач кафедри
Львівський університет бізнесу та права*

Гудыма Виталий Валерьевич

*кандидат юридических наук, преподаватель кафедры
Львовский университет бизнеса и права*

Hudyma Vitaliy

*PhD in Law, Lecturer of the Department
Lviv University of Business and Law
ORCID: 0000-0001-6708-3910*

Горбонос Федір Володимирович

*доктор економічних наук, професор, ректор
Львівський університет бізнесу та права*

Горбонос Федор Владимирович

*доктор экономических наук, профессор, ректор
Львовский университет бизнеса и права*

Horbonos Fedir

*D. Sc. (Economics), Professor, Rector
Lviv University of Business and Law
ORCID: 0000-0002-6563-9847*

Тиркало Юрій Євгенійович

*аспірант
Національного університету «Львівська політехніка»*

Тыркало Юрий Евгениевич

*аспирант
Национального университета «Львовская политехника»*

Tyrkalo Yuriy

*Postgraduate Student of the
Lviv Polytechnic National University
ORCID: 0000-0003-2535-4238*

Павленчик Наталія Федорівна

*доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри
Львівський державний університет фізичної культури імені Івана Боберського*

Павленчик Наталья Федоровна

*доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой
Львовский государственный университет физической культуры имени Ивана Боберского*

Pavlenchuk Nataliia

*D. Sc. (Economics), Professor, Head of the Department
Lviv State University of Physical Culture named after Ivan Boberskyj
ORCID: 0000-0001-6164-5644*

DOI: 10.25313/2520-2294-2021-12-7813

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКИМИ РИЗИКАМИ

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИМИ РИСКАМИ

FEATURES OF ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT FOR ENTREPRENEURIAL RISK MANAGEMENT

Анотація. У статті розкрито особливості обліково-аналітичного забезпечення управління підприємницькими ризиками. З'ясовано, що підприємницький ризик являє собою певне діяння, внаслідок реалізації якого суб'єкт господарювання може зазнати втрат. Доведено, що підприємницькі ризики доцільно класифікувати за специфікою походження, специфікою правового урегулювання, специфікою галузевої приналежності, специфікою наслідків, специфікою тривалості впливу підприємницького ризику, специфікою волевиявлення, специфікою форми, специфікою рівня типовості, специфікою рівня обґрунтованості, специфікою можливості оцінювання та врегулювання впливу, специфікою можливості страхування підприємницьких ризиків, специфікою виникнення підприємницьких ризиків за джерелами виникнення, специфікою масштабності впливу, специфікою рівня втрат та специфікою характеру. Встановлено, що процес управління підприємницькими ризиками являє собою процес управління діяльністю суб'єкта господарювання як в цілому, так і окремими її частинами, і при цьому враховується управління не тільки наявними ризиками, але і потенційними підприємницькими ризиками в просторово-часовому вимірі, що можуть виникнути у перспективі під час здійснення підприємницької діяльності. Визначено, що процес управління підприємницькими ризиками повинен враховувати етап підготовки і реалізації відповідних заходів щодо зниження рівня небезпеки від ухвалення помилкових управлінських рішень суб'єктами підприємництва, етап зниження впливу можливих негативних наслідків, що можуть наступити, особливо тоді, якщо суб'єкт господарювання функціонує в неочікуваних змінах та тривожних тенденціях розвитку, а також етап розробки і реалізації Декларації з управління ризиками і Програми управління ризиками. Встановлено, що важливою інформацією, за якою можна оцінити ймовірність настання підприємницьких ризиків, є бухгалтерська звітність. Зазначено, що у перспективі подальших досліджень рекомендується дослідити підприємницькі ризики в Україні у контексті таких аспектів, як причини, наслідки та управління.

Ключові слова: підприємницький ризик, суб'єкт господарювання, обліково-аналітичне забезпечення, процес управління підприємницькими ризиками, інформація, бухгалтерський облік та фінансова звітність.

Аннотация. В статье раскрыты особенности учетно-аналитического обеспечения управления предпринимательскими рисками. Выяснено, что предпринимательский риск представляет собой определенное деяние, в результате реализации которого субъект хозяйствования может понести потери. Доказано, что предпринимательские риски целесообразно классифицировать по специфике происхождения, специфике правового урегулирования, специфике отраслевой принадлежности, специфике последствий, специфике длительности воздействия предпринимательского риска, специфике волеизъявления, специфике формы, специфике уровня типичности, специфике уровня обоснованности, специфике возможности оценки и урегулирования воздействия, специфике возможности страхования предпринимательских рисков, специфике возникновения предпринимательских рисков по источникам возникновения, специфике масштабности воздействия, специфике уровня потерь и специфике характера. Установлено, что процесс управления предпринимательскими рисками представляет собой процесс управления деятельностью субъекта хозяйствования как в целом, так и отдельными его частями, и при этом учитывается управление не только имеющимися рисками, но и потенциальными предпринимательскими рисками в пространственно-временном измерении, которые могут возникнуть в перспективе при осуществлении предпринимательской деятельности. Определено, что процесс управления предпринимательскими рисками должен учитывать этап подготовки и реализации соответствующих мер по снижению уровня опасности от принятия ложных управленческих решений субъектами предпринимательства, этап снижения влияния возможных негативных последствий, которые могут наступить, особенно тогда, если субъект хозяйствования функционирует в неожиданных изменениях и тревожных тенденциях развития, а также этап разработки и реализации Декларации по управлению рисками и Программы управления рисками. Установлено, что важной информацией, по которой можно оценить вероятность наступления пред-

принимательских рисков, является бухгалтерская отчетность. В перспективе дальнейших исследований рекомендуется исследовать предпринимательские риски в Украине в контексте таких аспектов, как причины, последствия и управления.

Ключевые слова: предпринимательский риск, субъект хозяйствования, учетно-аналитическое обеспечение, процесс управления предпринимательскими рисками, информация, бухгалтерский учет и финансовая отчетность.

Summary. The article reveals the features of accounting and analytical support for entrepreneurial risk management. It was found that entrepreneurial risk is a certain act as a result of which the business entity may suffer losses. It is proved that entrepreneurial risks should be classified according to the specifics of origin, the specifics of the legal settlement, the specifics of industry affiliation, the specifics of the consequences, the specifics of the duration of the impact of entrepreneurial risk, the specifics of the expression of will, the specifics of the form, the specifics of the level of typicality, the specifics of the level of validity, the specifics of the possibility of assessing and resolving the impact, the specifics of the possibility of insuring entrepreneurial risks, the specifics of the occurrence of entrepreneurial risks by sources of origin, the specifics of the scale of the impact, the specifics of the level of losses and the specifics of character. It is established that the process of entrepreneurial risk management is the process of managing the activities of the business entity as a whole and its individual parts, and takes into account the management of not only existing risks but also potential entrepreneurial risks in space and time, that may occur in the future during entrepreneurial activities. It is determined that the process of entrepreneurial risk management should take into account the stage of preparation and implementation of appropriate measures to reduce the risk as a result of making erroneous decisions by business entities, the stage of reducing the impact of possible negative consequences that may occur, especially, if the entity operates in unexpected changes and alarming development trends, as well the stage of development and implementation of the Declaration on Risk Management and the Risk Management Program. It is established that the important information on which it is possible to estimate possibility of occurrence of entrepreneurial risks, is the accounting reporting. In the perspective of further research, it is recommended to study entrepreneurial risks in Ukraine in the context of such aspects as causes, consequences and management.

Key words: entrepreneurial risk, business entity, accounting and analytical support, entrepreneurial risk management process, information, accounting and financial reporting.

Постановка проблеми. Ефективне управління підприємницькими ризиками вимагає проведення своєчасної, а також якісної їх ідентифікації, враховуючи особливості, які притаманні діяльності конкретного суб'єкта господарювання (підприємницької структури). До такого процесу мають бути залучені відповідні фахівці (спеціалісти), які чітко знають специфіку підприємницької діяльності, зокрема такими спеціалістами мають бути економісти, бухгалтери, фінансисти, юристи та технологи. Ці працівники (фахівці) можуть визначити, які саме потенційні втрати і перешкоди суб'єкт господарювання може зазнати сьогодні і/або у перспективі при здійсненні окремих видів підприємницької діяльності.

Водночас тут доцільно також відмітити, що сьогодні особливо визначальною є роль облікових працівників у такому процесі, оскільки саме такі працівники мають можливість визначити нормативи витрат у відповідності до кожної статті калькуляції чи то робіт, чи то процесів, чи то продукції і відобразити їх в обліку, здійснивши аналіз доцільності таких витрат та їх економічну обґрунтованість.

Звідси очевидно, що з огляду на важливість ролі облікових працівників у досягненні високого рівня

ефективності підприємницької діяльності, не менш важливого значення набуває обліково-аналітичне забезпечення управління підприємницькими ризиками. Все це обумовило актуальність теми дослідження, його доцільність і важливість у цьому напрямі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми обліково-аналітичного забезпечення управління підприємницькими ризиками є предметом досліджень багатьох вчених-економістів, юристів і практиків. За результатами аналізу останніх досліджень і публікацій з'ясовано, що ґрунтовні дослідження у цьому напрямку здійснили такі науковці і практики: О. Атамас [1], П. Атамас [1], Н. Бурбело [2], Т. Винник [3], О. Вишневська [4], Л. Гнилицька [5], В. Железняк [6], К. Квасницька [7], Д. Кондратенко [8], Т. Королук [3], І. Кравець [9], В. Кравченко [10], Г. Крамаренко [1], І. Михайловська [7], В. Мужилівський [8], О. Нестеренко [11], В. Резнікова [9], С. Філяр [12], В. Шпильовий [12] та інші [13–15].

Так, І. Михайловська і К. Квасницька [7] наголошують на тому, що підприємницький ризик — це певна загроза, якою передбачено виникнення неочікуваних планами і прогнозами фінансових і матеріальних витрат та/чи збитків

або ж недоотримання потенційно очікуваних (бажаних) доходів у контексті (або в процесі) здійснення підприємницької діяльності суб'єктами господарювання.

Водночас В. Кравченко [10] за результатами проведених досліджень дотримується думки, що підприємницький ризик — це свого роду комбінація як подій, які тісно взаємопов'язані із основною діяльністю підприємства та від якої залежать результати його функціонування і яка впливає на нього, так і ймовірності настання таких подій і наслідків, які можуть бути за такими подіями.

Враховуючи наявні (вищезазначені) дослідження, тут доцільно також зазначити, що сьогодні не до кінця розкритими є деякі аспекти управління підприємницькими ризиками з позиції обліково-аналітичного забезпечення і з метою: розроблення нових і/або удосконалення існуючих заходів щодо виявлення причин і мінімізації негативних наслідків ризиків; формування відповідного (належного) інформаційного забезпечення для ефективного і результативного аналізу підприємницьких ризиків.

Мета статті. Метою статті є розкрити особливості обліково-аналітичного забезпечення управління підприємницькими ризиками, і на основі цього зробити відповідні висновки, які мають теоретичне і практичне значення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Процес управління підприємницькими ризиками являє собою процес миттєвого реагування на події і зміни, які можуть наступити чи відбутися у контексті здійснення підприємницької діяльності. Водночас відомо, що деякі підприємницькі ризики можуть спричинити настання негативних наслідків через ухвалення управлінських рішень чи здійснення (або ігнорування) окремих дій. При цьому доцільно відмітити, що несприятливим наслідком підприємницьких ризиків може також стати понесення суб'єктом господарювання збитку чи втрати вигоди або виникнення ситуації щодо невпевненості у одержанні прибутку. Звідси очевидно, що підприємницький ризик являє собою певне діяння, внаслідок реалізації якого суб'єкт господарювання може зазнати втрат [1–12].

Не менш важливого і особливого значення у контексті управління підприємницькими ризиками має також той факт, що втрати через підприємницькі ризики можуть навіть виникнути і тоді, коли ретельно було вивчено ринок маркетинговими суб'єктами господарської діяльності і одержано за результатами такого вивчення всебічні достовірні дані, які описують (характеризують)

стан і кон'юнктуру ринку, специфіку та особливості фінансового і виробничого стану конкурентів — інших суб'єктів господарювання, а також їхні плани на перспективи здійснення підприємницької діяльності.

Практика показує, що перш ніж вивчати ситуацію і вплив, за якого можна зазнати певні види втрат, суб'єкти господарювання мають визначити вид підприємницького ризику відповідно до специфіки і особливостей їх діяльності, виходячи із економічної і правової сторони цього ризику [1–15].

З огляду на те, а також базуючись на інформації (про класифікацію ризиків у підприємстві), яка представлена у праці [9], підприємницькі ризики доцільно і рекомендується класифікувати за такими ознаками (особливостями), як:

1) специфіка походження, у відповідності до якої підприємницькі ризики поділяються на внутрішні та зовнішні (зовнішні підприємницькі ризики при тому поділяються на нормальні підприємницькі ризики та підвищені підприємницькі ризики);

2) специфіка правового урегулювання, у відповідності до якої доцільно розрізняти міжнародні підприємницькі ризики (які регламентуються міжнародними принципами і нормами), національні підприємницькі ризики (які регламентуються нормами і стандартами національного законодавства), індивідуальні підприємницькі ризики (які регламентуються нормами і стандартами конкретного суб'єкта підприємницької діяльності);

3) специфіка галузевої приналежності, у відповідності до якої розрізняють страхові підприємницькі ризики, корпоративні підприємницькі ризики, податкові підприємницькі ризики, банківські підприємницькі ризики тощо;

4) специфіка наслідків, у відповідності до якої підприємницькі ризики є пов'язані із юридичною відповідальністю і за якими очікується настання негативних наслідків відповідно до чинного законодавства, та підприємницькі ризики, які не стосуються застосування законодавства про юридичну відповідальність;

5) специфіка тривалості впливу підприємницького ризику, у відповідності до якої розрізняють тривалі підприємницькі ризики і разові підприємницькі ризики;

6) специфіка волевиявлення, у відповідності до якої розрізняють договірні підприємницькі ризики та позадоговірні підприємницькі ризики;

7) специфіка форми, у відповідності до якої є екстремальні підприємницькі ризики, експериментальні підприємницькі ризики і стихійні підприємницькі ризики;

8) специфіка рівня типовості, у відповідності до якої існують системні підприємницькі ризики та неординарні підприємницькі ризики;

9) специфіка рівня обґрунтованості, у відповідності до якої підприємницькі ризики доцільно поділити на обґрунтовані підприємницькі ризики, частково обґрунтовані підприємницькі ризики та авантурні підприємницькі ризики;

10) специфіка можливого оцінювання і відповідного врегулювання впливу, у відповідності до якої розрізняють прогнозовані підприємницькі ризики, частково прогнозовані підприємницькі ризики та непрогнозовані підприємницькі ризики;

11) специфіка можливості страхування підприємницьких ризиків, у відповідності до якої є підприємницькі ризики, які можуть бути застраховані, та підприємницькі ризики, які не можуть бути застраховані;

12) специфіка виникнення підприємницьких ризиків за джерелами виникнення — систематичні підприємницькі ризики та несистематичні підприємницькі ризики;

13) специфіка масштабності впливу, у відповідності до якої розрізняють глобальні підприємницькі ризики, загальнодержавні підприємницькі ризики, регіональні підприємницькі ризики, галузеві підприємницькі ризики, місцеві підприємницькі ризики, локальні підприємницькі ризики;

14) специфіка рівня втрат, у відповідності до якої розрізняють мінімальні підприємницькі ризики, середні підприємницькі ризики, оптимальні підприємницькі ризики, максимальні підприємницькі ризики, критичні підприємницькі ризики, катастрофічні підприємницькі ризики;

15) специфіка характеру, у відповідності до якої є прості підприємницькі ризики (статичні ризики) та складні підприємницькі ризики (динамічні ризики: політичні, економічні, галузеві ризики тощо) [9].

В контексті цього, виходячи із аналізу і класифікації ризиків підприємницької діяльності, серед підприємницьких ризиків за сферою діяльності можна також виділити такі види ризиків [2]: виробничі підприємницькі ризики, комерційні підприємницькі ризики, фінансові підприємницькі ризики, страхові підприємницькі ризики, управлінські підприємницькі ризики, інноваційні підприємницькі ризики, інвестиційні підприємницькі ризики, кредитні підприємницькі ризики, юридичні підприємницькі ризики, а також підприємницькі ризики від здійснення міжнародної діяльності.

Негативні дії різних факторів, включаючи підприємницький ризик, на процес управління

підприємницькими структурами викликають певні наслідки. Так, враховуючи інформацію, яка представлена у праці [11], внаслідок настання негативного впливу підприємницького ризику суб'єкт господарювання може зазнати: втрат капіталу, втрат частини активів, недоотримання доходів, погіршення економічних показників (параметрів) діяльності, невизначеності кінцевих наслідків, втрат прибутку, негативних результатів господарської діяльності, додаткових втрат тощо.

З метою недопущення можливих негативних наслідків, спричинених настанням підприємницьких ризиків (ризикованої події), доцільно якісно оцінити ступінь настання даної події, визначити специфіку (особливості, рівень) впливу кожного ризику і ефективно здійснювати на практиці управління підприємницькими ризиками.

Так, процес управління підприємницькими ризиками являє собою процес управління діяльністю суб'єкта господарювання як в цілому, так і окремими її частинами, і при цьому враховується управління не тільки наявними ризиками, але і потенційними підприємницькими ризиками в просторово-часовому вимірі, що можуть виникнути у перспективі під час здійснення підприємницької діяльності.

Процес управління підприємницькими ризиками складається із низки етапів, серед яких особливе місце і значення займає процедура встановлення підприємницьких ризиків та процедура оцінювання їх рівня впливу на результати підприємницької діяльності, виходячи з аналізу виявлення і аналізу факторів ризиків та величини очікуваних наслідків. У процесі управління підприємницькими ризиками також важливе значення мають методи та інструментарій, який застосовується для нейтралізації негативного впливу ризиків на результати підприємницької діяльності і/або використовується для подолання негативних наслідків, спричинених підприємницькими ризиками. Для виявлення впливу підприємницьких ризиків і для здійснення контролю за ідентифікованими ризиками в процесі ризик-менеджменту необхідно забезпечити безперервний і якісний обмін інформацією, включаючи належну підтримку на результат, про характер підприємницьких ризиків, рівень і специфіку їх впливу тощо [10].

Враховуючи зазначене вище, процес управління підприємницькими ризиками повинен передбачати також такі два етапи, як етап підготовки і реалізації відповідних заходів щодо зниження рівня небезпеки від ухвалення помилкових управлінських рішень суб'єктами підприємництва, а також етап

зниження впливу можливих негативних наслідків, що можуть наступити, особливо тоді, якщо суб'єкт господарювання функціонує в **неочікуваних** змінах та тривожних тенденціях розвитку.

В контексті цього, акцентуючи увагу на заходах подолання ризиків, доцільно відзначити, що розроблення цих заходів і процедура їх забезпечення мають бути, перш за все, спрямовані на мінімізацію впливу підприємницького ризику на діяльність суб'єкта господарювання, внаслідок чого передбачається провести чітку оцінку можливих втрат, яких може зазнати суб'єкт господарювання. Для реалізації заходів мінімізації впливу підприємницьких ризиків на результати діяльності суб'єкта господарювання сьогодні використовують розроблені нові або удосконалюють існуючі підходи, методи і методичні прийоми (способи), специфіка використання яких залежить як від ефективності їх використання у минулому, так і від оцінки впливу та оцінки ймовірності, які можна одержати за допомогою економіко-математичних моделей для визначення загальної оцінки ризику за ймовірністю та впливом [1–4].

Аналіз сучасної теорії та практики ведення бізнесу доводить про те, що суб'єкти господарювання, здійснюючи підприємницьку діяльність, не в змозі повністю уникнути впливу підприємницьких ризиків, навіть тоді, якщо вже було застосовано відповідні заходи із усунення чи мінімізації небезпеки і/або ризику. Водночас тут доцільно відмітити, що сьогодні певною мірою спрогнозувати вплив ризику і знизити його до мінімального рівня все-таки можна. Для цього використовують різноманітні методи оцінки і прогнозування впливу підприємницьких ризиків на результати підприємницької діяльності, зокрема такі [4]:

- експертний метод (цей метод застосовується тоді, коли є відсутні необхідні статистичні дані чи тоді, коли швидко змінились умови підприємницької діяльності; результат, який отриманий за цим методом, базується на висновках залучених у такий процес висококваліфікованих фахівців);
- розрахунково-аналітичний метод (цей метод базується на теоретичній моделі розвитку суб'єкта господарювання; реалізація цього методу потребує суттєвих матеріальних витрат, значного обсягу знань та вмінь за короткий час і відповідних кваліфікованих спеціалістів у цьому напрямі, тому ним часто користуються, як правило, великі за розміром суб'єкти господарювання, оскільки результати за ним є більш достовірними та ефективними);

- статистичний метод (цей метод переважно використовується при стабільних умовах функціонування суб'єкта господарювання, оскільки потенційні втрати можна оцінити за попередньою інформацією (відомостями і/або даними); суб'єкт господарювання, який оцінює за таким методом вплив підприємницького ризику, має чітко врахувати стратегію розвитку і цілі здійснення підприємницької діяльності у перспективі; окрім того, суб'єкт господарювання має мати всі необхідні ресурси і можливі резерви для того, щоб виконати програму фінансування потенційних збитків, які можуть бути спричинені підприємницькими ризиками).

Акцентуючи увагу на зазначеному вище, суб'єкт господарювання має мати чітку позицію щодо вирішення проблем, основою яких виступає процес управління підприємницькими ризиками. Так, має бути схвалена програма заходів стосовно зниження рівня ризику, а також мають бути прийняті відповідні управлінські рішення щодо належного використання ресурсів і можливих резервів за неочікуваних обставин в динамічних умовах. З огляду на те, управлінські рішення щодо застосування відповідних заходів мають бути ухвалені лише вищим керівництвом, адже лише керівники вирішують основні питання щодо функціонування і розвитку, а також визначають перспективні сфери і можливі напрямки подальшої підприємницької діяльності.

Сучасна методика управління підприємницькими ризиками має складатись із етапу розробки і реалізації Декларації з управління ризиками і Програми управління ризиками [10].

Так, Декларація з управління ризиками, враховуючи результати попередніх досліджень [10], надає суб'єкту господарювання ряд переваг, зокрема такі:

- дозволяє чітко сфокусувати увагу суб'єкта господарювання на особливостях процесу управління ризиками, а саме — на аспекті топ-менеджменту, адже саме керівники вимушені часто робити заяви про те, якою є їх позиція щодо боротьби із підприємницькими ризиками, а також доносять таку інформацію до інших працівників;
- завдяки цьому документу підвищується рівень підготовки планів про те, як суб'єкт господарювання буде досягати поставлені перед ним завдання у сфері управління ризиками;
- за допомогою документу обов'язки щодо управління підприємницькими ризиками покладаються на конкретних працівників, що у підсумку дає можливість уникнути безвідповідальності осіб, на яких було покладено такі обов'язки;

– положеннями документу передбачено специфіку управління підприємницькими ризиками у всіх підрозділах суб'єкта господарювання.

Як зазначалось вище, одним із важливих документів, який також визначає специфіку процесу управління підприємницькими ризиками, є Програма управління ризиками. Цей документ складається із таких основних елементів [10]: а) резюме, яке потрібно подати вищому керівництву; б) опис бізнесу суб'єкта господарювання; в) стратегічні та тактичні цілі суб'єкта господарювання; г) фактори підприємницьких ризиків; д) оцінювання підприємницьких ризиків, ймовірності їх настання та наслідків, які можуть виникнути в результаті їх настання; е) карти підприємницьких ризиків; є) методи мінімізації і/або нейтралізації впливу підприємницьких ризиків; ж) специфіка економічної ефективності процесу управління ризиками тощо.

В контексті цього з'ясовано, що головною задачею оцінювання підприємницьких ризиків має бути простота оцінки, висока ефективність методу оцінки на результат, оскільки, якщо неправильно встановити і оцінити вплив факторів ризику, то за таких обставин суб'єкт господарювання може понести значно більші втрати чи навіть збанкрутувати. Для виявлення підприємницьких ризиків і проведення достовірної оцінки їх впливу на діяльність суб'єкта господарювання має бути повна, релевантна, точна і оперативна інформація [4; 13; 14].

Тут варто також відмітити, що в основі реалізації процесу управління підприємницькими ризиками має лежати раціональна і точна процедура збору інформації щодо можливих видів підприємницьких ризиків, із якими може стикнутися суб'єкт господарювання. Від якості інформації залежить ефективність процесу управління підприємницькими ризиками на результат, включаючи оцінювання рівня підприємницьких ризиків і можливі наслідки для фінансового стану. Одержувати інформацію для оцінки підприємницьких ризиків можна як від зовнішніх, так і від внутрішніх джерел інформації. Основною інформацією із внутрішніх джерел є інформація (відомості і/або дані), яка представлена у бухгалтерському обліку та звітності.

Так, основними джерелами інформації (про рівень ризику діяльності суб'єкта господарювання), отриманої з внутрішніх джерел, можуть бути [1]:

- форми бухгалтерської, а також статистичної звітності;
- первинні документи, які висвітлюють інформацію про проведені господарські операції, але

при тому такі операції мають бути юридично оформлені;

- реєстри аналітичного і синтетичного обліку, різні узагальнюючі документи та аналітичні розрахунки;
- реєстри і форми виробничого обліку, а також управлінської звітності.

Практика показує, що важлива інформація, за якою можна оцінити ймовірність настання підприємницьких ризиків, є бухгалтерська звітність. Дані, представлені у бухгалтерській звітності, забезпечують високий рівень достовірності одержання тієї інформації, яка є необхідною.

Згідно положень чинного українського законодавства, визначення підприємницьких ризиків за допомогою бухгалтерського обліку має базуватись на принципі обачності. Відповідно до цього принципу: оцінка інформації, представленої у бухгалтерській звітності, не має відображати завищену оцінку активів та доходів або ж занижену оцінку витрат і зобов'язань суб'єкта господарювання. Якщо ж таке відбувається, то вплив невизначеності повинен бути врахований суб'єктом господарювання при: а) встановленні доходу; б) участі у спільній підприємницькій діяльності; в) знеціненні активів; г) створенні резервів витрат та платежів у перспективі; д) проведенні обліку фінансових інструментів; е) розкритті певних видів інформації щодо результатів діяльності окремих сегментів, діяльність яких може бути припинена тощо [5].

Враховуючи зазначене вище, тут доцільно також зазначити, що бухгалтерський облік має виконувати функцію інформаційного забезпечення процесу управління підприємницькими ризиками суб'єкта господарювання [3].

Разом з тим, доцільно наголосити, що у ході проведення оцінки і вимірювання впливу підприємницьких ризиків необхідно застосовувати універсальний підхід, який має базуватись як на якісному (передбачає ідентифікацію джерел виникнення підприємницьких ризиків), так і на кількісному аналізі (передбачає визначення кількісного розміру підприємницьких ризиків) [12].

На практиці досить часто суб'єкти господарювання використовують для оцінювання впливу підприємницьких ризиків методику Due Diligen [8]. Ще одним інструментом, який дає можливість захисту суб'єкта господарювання від впливу підприємницьких ризиків є формування страхових фондів [6].

Висновки і перспективи подальших досліджень. За результатами аналізу наукових праць [1–15] і дослідження практики ведення бізнесу можна стверджувати, що:

- підприємницький ризик являє собою певне ді-
яння, внаслідок реалізації якого суб'єкт госпо-
дарювання може зазнати втрат;
 - підприємницькі ризики доцільно класифікувати
за специфікою походження, специфікою право-
вого урегулювання, специфікою галузевої при-
належності, специфікою наслідків, специфікою
тривалості впливу підприємницького ризику,
специфікою волевиявлення, специфікою форми,
специфікою рівня типовості, специфікою рівня
обґрунтованості, специфікою можливості оці-
нювання та врегулювання впливу, специфікою
можливості страхування підприємницьких ризи-
ків, специфікою виникнення підприємницьких
ризиків за джерелами виникнення, специфікою
масштабності впливу, специфікою рівня втрат
та специфікою характеру;
 - з метою недопущення можливих негативних на-
слідків, спричинених настанням підприємниць-
ких ризиків (ризикованої події), доцільно якісно
оцінити ступінь настання даної події, визначити
специфіку (особливості, рівень) впливу кожного
ризиків і ефективно здійснювати на практиці
управління підприємницькими ризиками;
 - процес управління підприємницькими ризика-
ми являє собою процес управління діяльністю
суб'єкта господарювання як в цілому, так і ок-
ремими її частинами, і при цьому враховується
управління не тільки наявними ризиками, але
і потенційними підприємницькими ризиками в
просторово-часовому вимірі, що можуть виник-
нути у перспективі під час здійснення підпри-
ємницької діяльності;
 - процес управління підприємницькими ризика-
ми, крім основних етапів, повинен передбача-
ти також такі два етапи, як етап підготовки і
реалізації відповідних заходів щодо знижен-
ня рівня небезпеки від ухвалення помилкових
управлінських рішень суб'єктами підприємни-
цтва, а також етап зниження впливу можливих
негативних наслідків, що можуть наступити,
особливо тоді, якщо суб'єкт господарювання
функціонує в неочікуваних змінах та тривожних
тенденціях розвитку;
 - сучасна методика управління підприємницьки-
ми ризиками має складатись із етапу розробки
і реалізації Декларації з управління ризиками
і Програми управління ризиками;
 - в основі реалізації процесу управління підпри-
ємницькими ризиками має лежати раціональна
і точна процедура збору інформації щодо мож-
ливих видів підприємницьких ризиків, із якими
може стикнутися суб'єкт господарювання;
 - важливою інформацією, за якою можна оцінити
ймовірність настання підприємницьких ризиків,
є бухгалтерська звітність.
- У перспективі подальших досліджень рекомен-
дується дослідити підприємницькі ризики в Укра-
їні у контексті таких аспектів, як причини, на-
слідки та управління.

Література

1. Атамас П. Й., Атамас О. П., Крамаренко Г. О. Роль бухгалтерського обліку в управлінні ризиками підпри-
ємництва // Академічний огляд. 2016. № 1(44). С. 60–69. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ao_2016_1_8 (дата
звертання: 01.12.2021 р.).
2. Бурбело Н. О. Аналіз і класифікація ризиків підприємницької діяльності // Економіка. Менеджмент. Бізнес.
2015. № 1(11). С. 160–166. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecmebi_2015_1_25 (дата звертання: 01.12.2021 р.).
3. Корольок Т., Винник Т. Наукові погляди щодо ролі бухгалтерського обліку в управлінні ризиками // Га-
лицький економічний вісник. 2019. № 2(57). С. 142–152.
4. Вишневська О. А. Фактори та методи оцінки підприємницького ризику в Україні // Інфраструктура ринку.
2016. Вип. 2. С. 122–125. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ifrcetr_2016_2_25 (дата звертання: 01.12.2021 р.).
5. Гнилицька Л. В. Бухгалтерський облік як інструмент управління ризиками підприємницької діяльності
// Фінанси України. 2014. № 3. С. 114–125. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2014_3_11 (дата звертання:
01.12.2021 р.).
6. Железняк В. В. Формування страхових фондів підприємств як матеріальна основа їх захисту від підприєм-
ницьких ризиків // Ефективна економіка. 2014. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3504>
(дата звертання: 01.12.2021 р.).
7. Михайловська І. М., Квасницька К. І. Теоретичні засади управління підприємницькими ризиками в сучас-
них умовах господарювання // Вісник Хмельницького національного університету. 2010. № 5, Т. 4. С. 279–282.
URL: http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2010_5_4/279-282.pdf (дата звертання: 01.12.2021 р.).

8. Кондратенко Д. В., Мужилівський В. В. Due diligence як комплексна система захисту від підприємницьких ризиків та побудови стратегії // Вісник економіки транспорту і промисловості. 2015. № 52. С. 37–45. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vetp_2015_52_7 (дата звертання: 01.12.2021 р.).
9. Резнікова В. В., Кравець І. М. Класифікація ризиків у підприємстві // Перші наукові читання пам'яті академіка В. К. Мамутова: Матеріали круглого столу (м. Київ, 08 лютого 2019 р.). Наук. ред. В. А. Устименко. НАН України. Ін-т економіко-правових досліджень, 2019. С. 101–105. URL: <http://www.iepd.kiev.ua/wp-content/uploads/2019/04/Zbirka-08-02-2019.pdf> (дата звертання: 01.12.2021 р.).
10. Кравченко В. Управління підприємницькими ризиками: сутність та сучасна методика // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. 2008. № 99–100. С. 70–72.
11. Нестеренко О. Місце підприємницького ризику в аудиті інтегрованої звітності // Облік, оподаткування і контроль: теорія та методологія: Матеріали Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції (м. Тернопіль, 28 травня 2021 р.). Тернопіль, 2021. С. 123–126.
12. Фімар С. В., Шпильовий В. А. Концептуальні основи оцінювання підприємницьких ризиків // Інфраструктура ринку. 2019. Вип. 28. С. 186–193. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2019/28_2019_ukr/30.pdf (дата звертання: 01.12.2021 р.).
13. Вигівська І. М., Грабчук І. Л., Зеленіна О. О. Обліково-аналітичне забезпечення управління підприємницькими ризиками // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. 2015. Вип. 1(31). С. 67–79. URL: <http://pbo.ztu.edu.ua/article/view/54272> (дата звертання: 01.12.2021 р.).
14. Скриньковський Р. М., Семчук Ж. В., Костюк Н. Р. Діагностика ризиків діяльності та особливості страхового захисту підприємства // Бізнес Інформ. 2015. № 12. С. 189–197. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2015_12_29 (дата звертання: 01.12.2021 р.).
15. Чуприна І. В. Поняття та класифікація ризиків в підприємницькій діяльності // Збірник наукових праць ВНАУ. Серія: Економічні науки. 2012. № 4. С. 187–193. URL: <http://econjournal.vsau.org/files/pdfa/812.pdf> (дата звертання: 01.12.2021 р.).

References

1. Atamas P. Y., Atamas O. P., Kramarenko H. O. Rol bukhgalterskoho obliku v upravlinni ryzykamy pidpryemnytstva // Akademichnyi ohliad. 2016. № 1(44). S. 60–69. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ao_2016_1_8 (data zvertannia: 01.12.2021 r.).
2. Burbelo N. O. Analiz i klasyfikatsiia ryzykiv pidpryemnytskoi diialnosti // Ekonomika. Menedzhment. Biznes. 2015. № 1(11). S. 160–166. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecmebi_2015_1_25 (data zvertannia: 01.12.2021 r.).
3. Koroliuk T., Vynnyk T. Naukovi pohliady shchodo roli bukhgalterskoho obliku v upravlinni ryzykamy // Naulytskyi ekonomichnyi visnyk. 2019. № 2(57). S. 142–152.
4. Vyshnevskaya O. A. Faktory ta metody otsinky pidpryemnytskoho ryzyku v Ukraini // Infrastruktura rynku. 2016. Vyp. 2. S. 122–125. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ifrcetr_2016_2_25 (data zvertannia: 01.12.2021 r.).
5. Hnylytska L. V. Bukhgalterskyi oblik yak instrument upravlinnia ryzykamy pidpryemnytskoi diialnosti // Finansy Ukrainy. 2014. № 3. S. 114–125. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2014_3_11 (data zvertannia: 01.12.2021 r.).
6. Zhelezniak V. V. Formuvannia strakhovykh fondiv pidpryemstv yak materialna osnova yikh zakhystu vid pidpryemnytskykh ryzykiv // Efektyvna ekonomika. 2014. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3504> (data zvertannia: 01.12.2021 r.).
7. Mykhailovska I. M., Kvasnytska K. I. Teoretychni zasady upravlinnia pidpryemnytskymy ryzykamy v suchasnykh umovakh hospodariuvannia // Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. 2010. № 5, T. 4. S. 279–282. URL: http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2010_5_4/279-282.pdf (data zvertannia: 01.12.2021 r.).
8. Kondratenko D. V., Muzhylyivskyi V. V. Due diligence yak kompleksna systema zakhystu vid pidpryemnytskykh ryzykiv ta pobudovy stratehii // Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti. 2015. № 52. S. 37–45. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vetp_2015_52_7 (data zvertannia: 01.12.2021 r.).
9. Rieznikova V. V., Kravets I. M. Klasyfikatsiia ryzykiv u pidpryemnytstvi // Pershi naukovi chytannia pamiati akademika V. K. Mamutova: Materialy kruhloho stolu (m. Kyiv, 08 liutoho 2019 r.). Nauk. red. V. A. Ustyomenko. NAN Ukrainy. In-t ekonomiko-pravovykh doslidzhen, 2019. S. 101–105. URL: <http://www.iepd.kiev.ua/wp-content/uploads/2019/04/Zbirka-08-02-2019.pdf> (data zvertannia: 01.12.2021 r.).
10. Kravchenko V. Upravlinnia pidpryemnytskymy ryzykamy: sutnist ta suchasna metodyka // Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu imeni Tarasa Shevchenka. 2008. № 99–100. S. 70–72.

11. Nesterenko O. Mistse pidpriemnytskoho ryzyku v audyti intehrovanoi zvitnosti // Oblik, opodatkuvannia i kontrol: teoriia ta metodolohiia: Materialy Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi Internet-konferentsii (m. Ternopil, 28 travnia 2021 r.). Ternopil, 2021. S. 123–126.

12. Fimiar S. V., Shpylovyi V. A. Kontseptualni osnovy otsiniuvannia pidpriemnytskykh ryzykiv // Infrastruktura rynku. 2019. Vyp. 28. S. 186–193. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2019/28_2019_ukr/30.pdf (data zvertannia: 01.12.2021 r.).

13. Vyhivska I. M., Hrabchuk I. L., Zelenina O. O. Oblikovo-analitychne zabezpechennia upravlinnia pidpriemnytskymy ryzykamy // Problemy teorii ta metodolohii bukhhalterskoho obliku, kontroliu i analizu. 2015. Vyp. 1(31). S. 67–79. URL: <http://pbo.ztu.edu.ua/article/view/54272> (data zvertannia: 01.12.2021 r.).

14. Skrynkovskyy R. M., Semchuk Zh. V., Kostyuk N. R. Diahnostyka ryzykiv diialnosti ta osoblyvosti strakhovoho zakhystu pidpriemstva // Biznes Inform. 2015. № 12. S. 189–197. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2015_12_29 (data zvertannia: 01.12.2021 r.).

15. Chupryna I. V. Poniattia ta klasyfikatsiia ryzykiv v pidpriemnytskii diialnosti // Zbirnyk naukovykh prats VNAU. Seriia: Ekonomichni nauky. 2012. № 4. S. 187–193. URL: <http://econjournal.vsau.org/files/pdfa/812.pdf> (data zvertannia: 01.12.2021 r.).

УДК 338.2:004.4

Яворська Надія Петрівна

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри підприємництва та екологічної експертизи товарів
Національний університет «Львівська політехніка»*

Яворская Надежда Петровна

*кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры предпринимательства и экологической экспертизы товаров
Национальный университет «Львовская политехника»*

Yavorska Nadiya

*PhD, Associate Professor, Associate Professor of the
Department of Entrepreneurship and Environmental Examination of Goods
Lviv Polytechnic National University*

ORCID: 0000-0002-8145-7752

Данько Тетяна Іванівна

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри підприємництва та екологічної експертизи товарів
Національний університет «Львівська політехніка»*

Данько Татьяна Ивановна

*кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры предпринимательства и экологической экспертизы товаров
Национальный университет «Львовская политехника»*

Danko Tetyana

*PhD, Associate Professor, Associate Professor of the
Department of Entrepreneurship and Environmental Examination of Goods
Lviv Polytechnic National University*

ORCID: 0000-0001-7342-4830

DOI: 10.25313/2520-2294-2021-12-7814

ЦИФРОВА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ УКРАЇНИ: ЗАГАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ

ЦИФРОВАЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ УКРАИНЫ: ОБЩИЕ ТЕНДЕНЦИИ И МОДЕЛИРОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ

DIGITAL COMPETITIVENESS OF UKRAINE: GENERAL TRENDS AND IMPACT MODELING

Анотація. Об'єктом дослідження є цифрова конкурентоспроможність країни та її вплив на обсяг ВВП. В роботі узагальнено методологію визначення рейтингу глобальної цифрової конкурентоспроможності та досліджено вплив цифрової конкурентоспроможності на обсяг ВВП за допомогою методів економетричного аналізу. Методологічною основою дослідження стали фундаментальні засади економічної теорії, статистики та економетрії. Для розробки статистичної моделі взаємозв'язку цифрової конкурентоспроможності та обсягу ВВП проведено кореляційний аналіз із застосуванням рівняння парної регресії, а для впливу окремих факторів – лінійне рівняння множинної регресії. Оцінено параметри побудованих моделей методом найменших квадратів та перевірено їх статистичну значимість.

Результати проведеного дослідження засвідчують наявність тісного оберненого зв'язку між рейтингом за індексом цифрової конкурентоспроможності та обсягом ВВП. Це пов'язано з тим, що лінійний коефіцієнт кореляції становить $-0,819$, а значення коефіцієнта детермінації ($0,6712$) показує визначальний вплив цифрової конкурентоспроможності на ВВП. Перевірка статистичної значимості побудованої моделі дозволила визнати її статистично надійною, що дозволяє використовувати її для прогнозування.

Натомість отримана економетрична модель взаємозв'язку окремих факторів рейтингу цифрової конкурентоспроможності та обсягу ВВП характеризується сильним оберненим зв'язком за двома факторами «Знання» і «Технологія» та прямим зв'язком за фактором «Готовність до майбутнього». Визначальний вплив на обсяг ВВП чинить фактор «Знання», який характеризує процес цифрової трансформації України через розуміння, вивчення та створення нових технологій. Розроблену модель взаємозв'язку окремих факторів рейтингу цифрової конкурентоспроможності та обсягу ВВП, як адекватну та статистично значиму, можна використовувати для подальшого аналізу та прогнозування.

Доведено, що процес цифровізації є актуальною необхідністю існування економічної системи на даний час, а саме впровадження цифрових технологій дозволяє підвищити рівень конкурентоспроможності країни на світовій арені.

Ключові слова: конкурентоспроможність, рейтинг глобальної цифрової конкурентоспроможності, кореляційний аналіз, рівняння парної регресії.

Аннотация. Объектом исследования является цифровая конкурентоспособность страны и ее влияние на объем ВВП. В работе обобщена методология определения рейтинга глобальной цифровой конкурентоспособности и исследовано влияние цифровой конкурентоспособности на объем ВВП с помощью методов эконометрического анализа. Методологической основой исследования стали фундаментальные принципы экономической теории, статистики и эконометрии. Для разработки статистической модели взаимосвязи цифровой конкурентоспособности и объема ВВП проведен корреляционный анализ с применением уравнения парной регрессии, а для влияния отдельных факторов – линейное уравнение множественной регрессии. Оценены параметры построенных моделей методом наименьших квадратов и проверена статистическая значимость.

Результаты проведенного исследования свидетельствуют о наличии тесной обратной связи между рейтингом по индексу цифровой конкурентоспособности и объемом ВВП. Это связано с тем, что линейный коэффициент корреляции составляет $-0,819$, а значение коэффициента детерминации ($0,6712$) показывает определяющее влияние цифровой конкурентоспособности на ВВП. Проверка статистической значимости построенной модели позволила признать ее статистически надежной, что позволяет использовать ее для прогнозирования.

В то же время полученная эконометрическая модель взаимосвязи отдельных факторов рейтинга цифровой конкурентоспособности и объема ВВП характеризуется сильной обратной связью по двум факторам «Знание» и «Технология» и прямой связью по фактору «Готовность к будущему». Определяющее влияние на объем ВВП оказывает фактор «Знание», характеризующий процесс цифровой трансформации Украины посредством понимания, изучения и создания новых технологий. Разработанную модель взаимосвязи отдельных факторов рейтинга цифровой конкурентоспособности и объема ВВП как адекватную и статистически значимую можно использовать для дальнейшего анализа и прогнозирования.

Доказано, что процесс цифровизации является актуальной необходимостью существования экономической системы в настоящее время, а именно внедрение цифровых технологий позволяет повысить уровень конкурентоспособности страны на мировой арене.

Ключевые слова: конкурентоспособность, рейтинг глобальной цифровой конкурентоспособности, корреляционный анализ, уравнение парной регрессии.

Summary. The object of the study is the digital competitiveness of the country and its impact on GDP. The paper summarizes the methodology for determining the rating of global digital competitiveness and investigates the impact of digital competitiveness on GDP using econometric analysis methods. The methodological basis of the study was the fundamental principles of economic theory, statistics and econometrics. To develop a statistical model of the relationship between digital competitiveness and GDP, correlation analysis was performed using the pairwise regression equation, and to influence individual factors – a linear multiple regression equation. The parameters of the constructed models by the method of least squares are estimated and their statistical significance is checked.

The results of the study show that there is a close inverse relationship between the rating on the Digital Competitiveness Index and GDP. This is due to the fact that the linear correlation coefficient is -0.819 , and the value of the coefficient of determination (0.6712) shows the decisive influence of digital competitiveness on GDP. Verification of the statistical significance of the constructed model allowed to recognize it as statistically reliable, which allows to use it for forecasting.

Instead, the resulting econometric model of the relationship between individual factors of digital competitiveness rating and GDP is characterized by a strong inverse relationship between the two factors «Knowledge» and «Technology» and a direct relationship between the factor «Readiness for the future». The factor of «Knowledge», which characterizes the process of digital transformation of Ukraine through understanding, studying and creating new technologies, has a decisive influence on the volume of GDP. The developed model of the relationship between individual factors of digital competitiveness rating and GDP, as adequate and statistically significant, can be used for further analysis and forecasting.

It is proved that the process of digitalization is an urgent need for the existence of the economic system at present, namely the introduction of digital technologies can increase the competitiveness of the country on the world stage.

Key words: competitiveness, global digital competitiveness rating, correlation analysis, pairwise regression equation.

Постановка проблеми. Світова економічна система розвивається в епоху масштабних та безпрецедентних трансформацій, зумовлених зростаючою роллю передових технологій та інноваційних рішень на основі досягнень науково-технічного прогресу. Цифрова економіка стає невід’ємною частиною всіх глобальних процесів, розглядається як важливе джерело економічного зростання та конкурентоспроможності країни. За визначенням Світового Банку, цифрова економіка — це система економічних, соціальних та культурних відносин, що базуються на використанні цифрових інформаційно-комунікаційних технологій [1].

Цифрова стратегія Європейського союзу передбачає перехід до цифрової ери шляхом відповідних трансформацій з метою знищення транскордонних бар’єрів, доступності транскордонної доставки посилок, захисту прав споживачів онлайн та сприянню транскордонному доступу до онлайн-контенту. Стратегія Європейського союзу побудована на трьох складових: технології, які працюють для людей; справедлива та конкурентоспроможна цифрова економіка; відкрите, демократичне та стійке суспільство.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Стрімкий розвиток цифрових технологій відкриває унікальні можливості для розвитку економіки країни, що активізувало проведення відповідних досліджень у працях багатьох науковців та державних органах. Так, Департаментом розвитку електронних комунікацій у 2021 р. представлено публікацію «Конкурентоспроможність України», у якій проведено інформаційний огляд та ситуаційний аналіз щодо конкурентоспроможності України шляхом аналізу рейтингових досліджень проведених різними міжнародними організаціями [2]. Слобода А. О. та Скоробогатова Н. Є. провели дослідження впливу цифрових технологій на формування конкурентних переваг країни [3]. Піжук О. І. проведено систематизацію методологічних підходів до оцінювання рівня цифрової трансформації економіки та суспільства, а також виділено переваги і недоліки,

спільності та відмінності існуючих міжнародних індексів та рейтингів [4]. Подольчак Н. Ю., Білик О. І., Левицька Я. В. досліджено позицію України щодо поточного стану цифрової економіки в світі та описано залежність між наявністю, доступністю Інтернет зв’язку та розвитком цифрової економіки [5]. Проте, не зважаючи на значний доробок науковців на даний час залишаються не вирішеними питання важливості впливу цифрової трансформації на економічний розвиток держави.

Формулювання цілей статті. Метою даної статті є дослідження впливу цифрової конкурентоспроможності на інтегрований показник економічного розвитку країни — Валовий внутрішній продукт (ВВП).

Виклад основного матеріалу дослідження. Поява нових цифрових технологій прискорила різноманітні форми взаємодії, що активізує їх дослідження як рушійної сили для економічних трансформацій. Оцінити позиціювання країни відносно інших країн з огляду на стан економіки, розвитку бізнесу та цифрових технологій дозволяють дослідження, які проводить Інститут розвитку менеджменту (Institute of Management Development — IMD) шляхом визначення рейтингу глобальної цифрової конкурентоспроможності (WDC). Визначення рейтингу цифрової конкурентоспроможності передбачає аналізування та ранжування 64 країн за ступенем спроможності та готовності економік досліджувати і впроваджувати цифрові технології, як рушійної сили для економічних трансформацій бізнесу, уряду та суспільства в цілому [6].

Методологія рейтингування WDC визначає цифрову конкурентоспроможність країни за трьома складовими, що містять по три основні фактори, які характеризують кожен аспект досліджуваної площини за допомогою відповідних 52 критеріїв, з яких: 32 — статистичні дані та 20 — дані опитування. Кожен фактор, незалежно від кількості критеріїв, які він містить, має однакову вагу при загальному зведенні результатів (табл. 1).

Таблиця 1

Структура індексу цифрової конкурентоспроможності

Фактори індексу цифрової конкурентоспроможності		
Знання (знання, необхідні для виявлення, розуміння та створення нових технологій)	Технологія (загальний контекст, який дозволяє розвивати цифрові технології)	Готовність до майбутнього (рівень готовності країни до цифрової трансформації)
Талант	Нормативно-правова база	Адаптивне ставлення
Навчання та Освіта	Капіталізація	Гнучкість бізнесу
Наукова зосередженість	Технологічна структура	ІТ-інтеграція

Джерело: сформовано на підставі даних Institute of Management Development [6]

Особливістю методології рейтингування WDC є те, що чисельність населення країни та ВВП не використовуються при розрахунку індексу цифрової конкурентоспроможності. В результаті проведених розрахунків за кожним фактором отримуються дані, які агрегуються у індекс цифрової конкурентоспроможності, а в подальшому країни ранжуються від найбільш до найменш конкурентоспроможних у цифровій сфері.

У звіті IMD «Рейтинг глобальної цифрової конкурентоспроможності 2020» (The IMD World Digital Competitiveness Ranking, 2021) Сполучені Штати Америки в четверте очолили світовий рейтинг цифрової конкурентоспроможності. Україна у рейтингу цифрової конкурентоспроможності входить до переліку 10-найгірших країн рейтингу, у відповідності до даних наведених у звіті IMD «Рейтинг глобальної цифрової конкурентоспроможності 2021» +4 позиції, 54 місце із 64 країн, що досліджувались (рис. 1).

Розрив між лідером (США) та Україною складає більше балів ніж країна набрала в цілому. Проте протягом останніх двох років спостерігаються позитивні зрушення, Україна піднялась

у рейтингу: за рівнем якості освіти, знань та навичок, рівня кваліфікації робочої сили, країна посіла 37 місце проти 38 місця роком раніше; розвитку цифрових технологій — 58 місце проти 59 місця в рейтингу 2020 року; за рівнем показників готовності до майбутнього використання цифрових технологій урядом, бізнесом та суспільства в цілому — 58 місце проти 61 місця роком раніше.

Таким чином, сьогодні розглядається важливість цифрової трансформації як одного із способів підвищення економічної стійкості та формування рівня конкурентоспроможності країни в світі. Узагальнюючим показником економічного розвитку держави, який відображає кінцеві результати діяльності резидентів країни, що виробляють товари та послуги є валовий внутрішній продукт.

Для досягнення поставлених цілей проведено моделювання впливу цифрової конкурентоспроможності на обсяг ВВП за 2012–2020 рр. Варто зазначити, що збір даних для визначення індексу цифрової конкурентоспроможності проводять на початку року тому доцільно провести зміщення часових періодів результатів ранжування (табл. 2)

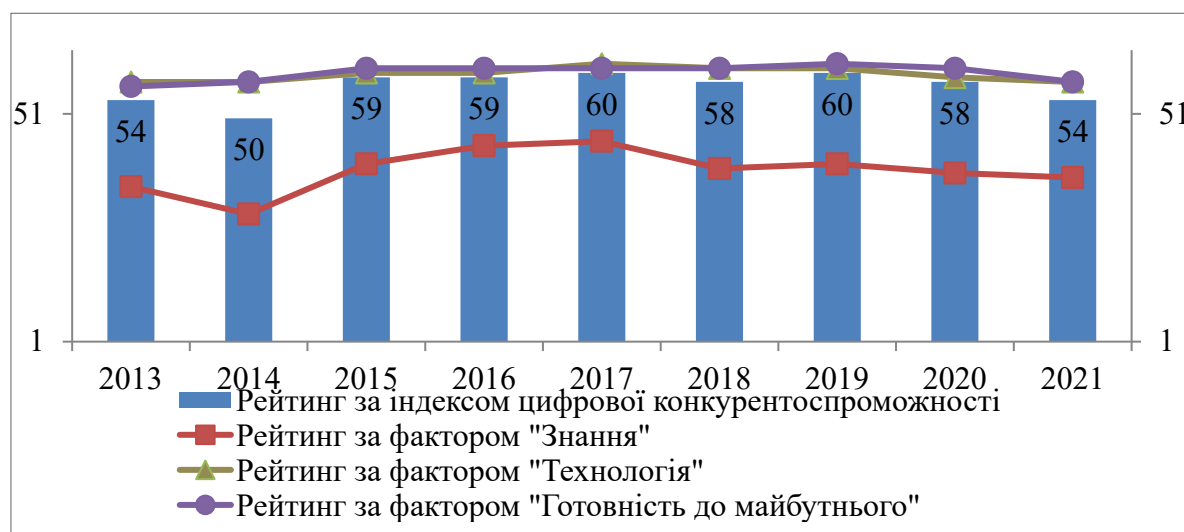


Рис. 1. Динаміка рейтингу цифрової конкурентоспроможності України

Джерело: сформовано на підставі даних Institute of Management Development [6]

Таблиця 2

Основні показники, які використано для розробки статистичних моделей

Рік	ВВП України, млн. дол. США (y)	Рейтинг цифрової конкурентоспроможності України, (x)			
		Загалом	в т.ч. за фактором		
			Знання	Технологія	Готовність до майбутнього
2012	175781	54	35	58	57
2013	183310	50	29	58	58
2014	131805	59	40	60	61
2015	90615	59	44	60	61
2016	93270	60	45	62	61
2017	112154	58	39	61	61
2018	130832	60	40	61	62
2019	153781	58	38	59	61
2020	155582	54	37	58	58

Джерело: сформовано на підставі даних World Bank Data та Institute of Management Development [1; 6]

Для розробки статистичної моделі взаємозв'язку цифрової конкурентоспроможності та обсягу ВВП проведено кореляційний аналіз із застосуванням рівняння парної регресії. Отримані результати проведених відповідних обчислень за допомогою MS Excel відображено у таблиці 3.

Внаслідок проведених відповідних розрахунків було отримано рівняння парної регресії: $y = 590690,96 - 7986,50x$, оцінено його параметри методом найменших квадратів та встановлено, що отримане рівняння є статистично надійним та чітко відображає тенденції (рис. 2).

Оскільки вплив позиції України у рейтингу цифрової конкурентоспроможності на обсяг ВВП доведено, доцільно дослідити вплив окремих складових рейтингу цифрової конкурентоспроможності. Для розробки статистичної моделі взаємозв'язку

окремих факторів рейтингу цифрової конкурентоспроможності та обсягу ВВП проведено кореляційний аналіз із застосуванням рівняння множинної регресії. Для оцінки параметрів рівняння множинної регресії використано метод найменших квадратів. Отримані результати проведених відповідних обчислень за допомогою MS Excel відображено у табл. 4.

Внаслідок проведених відповідних розрахунків було отримано рівняння множинної регресії: $y = 777022,72 - 4578,40x_1 - 8100,80x_2 + 319,93x_3$. Оцінку значущості рівняння множинної регресії проведено шляхом перевірки гіпотези про рівність нулю коефіцієнта детермінації розрахованого за даними генеральної сукупності R^2 . Перевірка цієї гіпотези здійснювалась за допомогою F-критерія Фішера та встановлено, що $F > F_{кр}$, то коефіцієнт детермінації статистично значущий та рівняння

Таблиця 3

Результати та інтерпретація одержаних результатів моделювання взаємозв'язку цифрової конкурентоспроможності та обсягу ВВП

Показники	Значення	Трактування отриманих значень
Модель	$y = -7986,50x + 590690,96$	при зменшенні позиції країни у рейтингу цифрової конкурентоспроможності в середньому призводить до збільшення обсягу ВВП на 7986,50 млн. дол. США
Коефіцієнт кореляції r_{xy}	-0,819	зв'язок між ознакою обсяг ВВП (y) та фактором позиція країни у рейтингу цифрової конкурентоспроможності (x) обернений тісний
Коефіцієнт еластичності E	-3,332	при зміні позиції країни у рейтингу цифрової конкурентоспроможності (x) на 1%, обсяг ВВП (y) зміниться більш ніж на 3% (оцінка сили зв'язку фактору x з результатом y — x істотно впливає на y)
Коефіцієнт детермінації R^2	0,6712	67,12% випадків зміни позиції країни у рейтингу цифрової конкурентоспроможності (x) призводять до зміни обсягу ВВП (y), решта 31,82% зміни у пояснюються чинниками, які не враховані в моделі
Значимість F	14,287	оскільки фактичне значення $F > F_{табл}$, то коефіцієнт детермінації статистично значущий (знайдена оцінка рівняння регресії статистично надійна)
Значимість $F_{табл}$	5,59	

Джерело: сформовано на підставі проведених обчислень

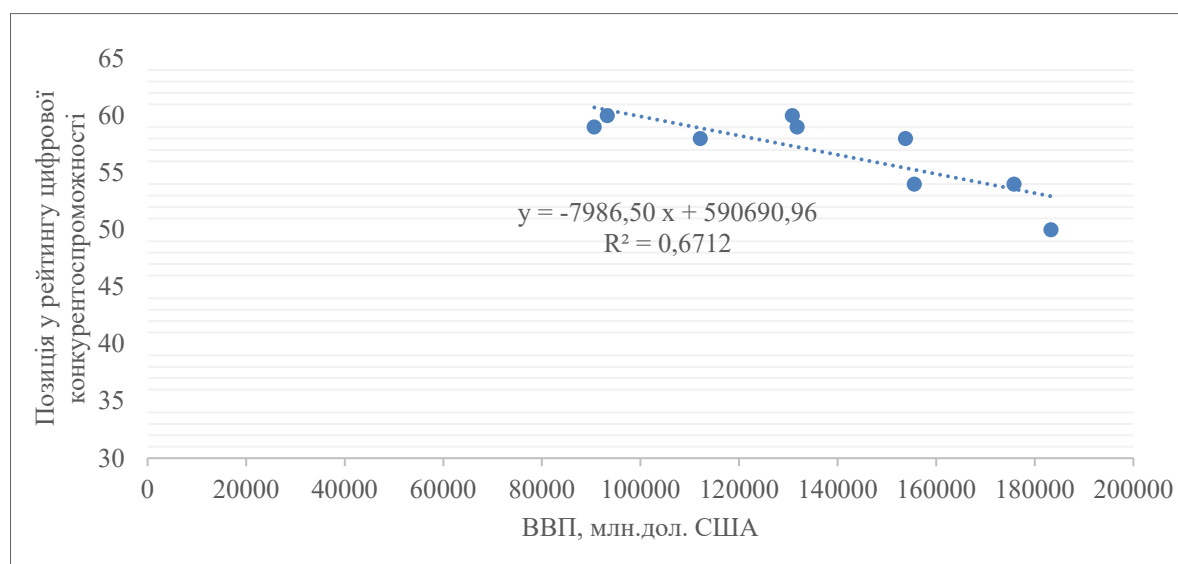


Рис. 2. Графічне відображення результатів моделювання впливу позиції у рейтингу цифрової конкурентоспроможності на ВВП

Примітка: сформовано на підставі проведених обчислень

Таблиця 4

Результати та інтерпретація одержаних результатів моделювання взаємозв'язку окремих факторів рейтингу цифрової конкурентоспроможності та обсягу ВВП

Показники	Значення	Трактування отриманих значень
Модель	$y = 777022,72 - 4578,40x_1 - 8100,80x_2 + 319,93x_3$	при зменшенні позиції країни у рейтингу цифрової конкурентоспроможності за: – фактором «Знання» призводить до збільшення обсягу ВВП на 4578,40 млн. дол. США; – фактором «Технологія» до збільшення обсягу ВВП на 8100,80 млн. дол. США; – фактором «Готовність до майбутнього» до зменшення обсягу ВВП на 319,93 млн. дол. США.
Парні коефіцієнти кореляції r_{xy}	-0,921	дуже сильний лінійний зв'язок між фактором «Знання» і обсягом ВВП
	-0,855	сильний лінійний зв'язок між фактором «Технологія» і обсягом ВВП
	-0,747	сильний лінійний зв'язок між фактором «Готовність до майбутнього» і обсягом ВВП
Коефіцієнти еластичності E_i	-1,295	за зміни фактору «Знання» на 1%, обсяг ВВП зміниться на 1,295%. Частковий коефіцієнт еластичності $ E_1 > 1$, отже, даний фактор суттєво впливає на результативну ознаку Y
	-3,545	за зміни фактору «Технологія» на 1%, обсяг ВВП зміниться на 3,545%. Частковий коефіцієнт еластичності $ E_2 > 1$, отже, даний фактор суттєво впливає на результативну ознаку Y
	0,141	за зміни фактору «Готовність до майбутнього» на 1%, обсяг ВВП зміниться на 0,141%. Частковий коефіцієнт еластичності $ E_3 < 1$, отже, вплив даного фактору на результативну ознаку Y зовсім незначний
Множинний коефіцієнт кореляції	0,9466	Загалом зв'язок між ознакою Y та факторами X_i можна вважати дуже сильним
Коефіцієнт детермінації R^2	0,896	89,6% випадків зміни позиції країни у рейтингу цифрової конкурентоспроможності (x) призводять до зміни обсягу ВВП (y), решта 10,4% зміни у пояснюються чинниками, які не враховані в моделі
Значимість F	14,358	Оскільки фактичне значення $F > F_{кр}$, то коефіцієнт детермінації статистично значущий та рівняння регресії статистично надійне
Значимість $F_{табл}$	5,41	

Джерело: сформовано на підставі проведених обчислень

регресії статистично надійне. Встановлено, що найбільший вплив на ВВП чинить фактор «Знання», який відносять до нематеріальної інфраструктури, що характеризує процес цифрової трансформації України через розуміння, вивчення та створення нових технологій.

Висновки та перспективи подальших досліджень у даному напрямку. На підставі проведеного дослідження та моделювання впливу позиції у рейтингу цифрової конкурентоспроможності на ВВП можна зробити наступні висновки:

1. Не зважаючи на деякі позитивні зрушення, Україна у рейтингу цифрової конкурентоспроможності входить до переліку 10-найгірших країн рейтингу (+4 позиції, 54 місце із 64 країн);

2. Модель взаємозв'язку цифрової конкурентоспроможності та обсягу ВВП:

- в досліджуваній ситуації 67,12% загальної варіабельності обсягу ВВП пояснюється зміною позиції країни у рейтингу цифрової конкурентоспроможності;
- параметри даної моделі статистично значимі;
- економічна інтерпретація параметрів моделі — зменшення позиції країни у рейтингу цифрової конкурентоспроможності призводить до збільшення обсягу ВВП на 7986,50 млн. дол. США;

– розроблену модель можна використовувати для подальшого аналізу та дослідження щодо виявлення інших факторів впливу на результативний показник.

3. Модель взаємозв'язку окремих факторів рейтингу цифрової конкурентоспроможності та обсягу ВВП:

- в досліджуваній ситуації 89,6% загальної варіабельності обсягу ВВП пояснюється зміною факторів позиції у рейтингу цифрової конкурентоспроможності;
- параметри моделі статистично значимі;
- розроблену модель взаємозв'язку окремих факторів рейтингу цифрової конкурентоспроможності та обсягу ВВП, як адекватну та статистично значиму, можна використовувати для подальшого аналізу та прогнозування.

Побудовані моделі впливу позиції у рейтингу цифрової конкурентоспроможності на ВВП доводять необхідність активізації процесу цифровізації, оскільки є актуальною необхідністю існування економічної системи, а також відкривають нові можливості для проведення подальших досліджень та вирішення питань впровадження цифрових технологій та інновацій з метою підвищення рівня конкурентоспроможності України.

Література

1. World Bank Data // Офіційний сайт Світового банку. URL: <http://data.worldbank.org/indicator> (дата звернення 23.08.2021).
2. Конкурентоспроможність України 2020–2021. Інформаційний огляд та ситуаційний аналіз // Департамент розвитку електронних комунікацій. Київ: 2021. 71 с.
3. Слобода А. О., Скоробогатова Н. Є. Аналіз впливу цифрової економіки на конкурентні переваги країни. Актуальні проблеми економіки та управління: збірник наукових праць молодих вчених. 2020. Вип. 14. URL: https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/37695/1/APEU2020-14_1-11.pdf (дата звернення: 28.11.2021).
4. Піжук О. І. Сучасні методологічні підходи до оцінювання рівня цифрової трансформації економіки // Бізнес Інформ. 2019. № 7. С. 39–47.
5. Подольчак Н. Ю., Білик О. І., Левицька Я. В. Сучасний стан цифровізації в Україні // Ефективна економіка. 2019. № 10. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7300> (дата звернення: 28.11.2021). DOI: 10.32702/2307-2105-2019.10.4
6. IMD World Competitiveness digital ranking 2021 results. URL: <https://www.imd.org/wcc/world-competitivenesscenter-rankings/world-digital-competitiveness-rankings-2021/> (дата звернення 23.10.2021).

References

1. «World Bank Data». Ofitsiyni sait Svitovoho banku. URL: <http://data.worldbank.org/indicator>
2. Konkurentospromozhnistj Ukrainy 2020–2021. Informacijnyj oghljad ta sytuacijnyj analiz. Departament rozvytku elektronnykh komunikacij. Kyjiv: 2021. 71 s.
3. Sloboda A. O., Skoroboghatova N. Je. (2020) Analiz vplyvu cyfrovoji ekonomiky na konkurentni perevaghy krajiny. Collection of scientific works of young scientists «Actual problems of economics and management». Vyp. 14. URL: https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/37695/1/APEU2020-14_1-11.pdf (Accessed 28.11.2021).

4. Pizhuk O.I. (2019) Modern methodological approaches to assessing the level of digital transformation of the economy. *Business Inform*, № 7. P. 39–47.

5. Podolchak, N. Yu., Bilyk, O. I. and Levytska, Ya. V. (2019) The condition of digitalization in Ukraine. *Efektivna ekonomika*, [Online], vol. 10. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7300> (Accessed 28.11.2021). DOI: 10.32702/2307-2105-2019.10.4

6. IMD World Competitiveness digital ranking 2021 results. URL: <https://www.imd.org/wcc/world-competitivenesscenter-rankings/world-digital-competitiveness-rankings-2021/> (дата звернення 23.10.2021).

Гришук Надія Вікторівна
кандидат економічних наук
Вінницький національний аграрний університет
Гришук Надежда Викторовна
кандидат экономических наук
Винницкий национальный аграрный университет
Hryshchuk Nadiia
Candidate in Economic
National Agrarian University of Vinnytsia

DOI: 10.25313/2520-2294-2021-12-7828

ТРЕНДОВІ ІНСТРУМЕНТИ ФІНАНСУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВ

ТРЕНДОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

TREND INSTRUMENTS OF AGRICULTURAL ENTERPRISE FINANCING UNDER MODERN ECONOMIC CONDITIONS

Анотація. У статті розглянуто погляди науковців щодо проблем фінансового забезпечення аграрного сектору економіки, їх суттєвий внесок у створення й розвиток теорії і практики фінансового забезпечення підприємств малого та середнього агробізнесу. Зазначено, що фінансове забезпечення є одним із найважливіших чинників, який впливає на ефективність діяльності сільськогосподарських підприємств.

Охарактеризовано кредитні інструменти фінансового забезпечення розвитку підприємств аграрного бізнесу в сучасному економічному середовищі. Виокремлено аграрні розписки як напрямок фінансування малих та середніх аграрних підприємств. Обґрунтовано важливість аграрних розписок як одного із найдинамічніших способів залучення фінансових ресурсів та розвитку малого та середнього аграрного бізнесу України.

Виділені інші перспективні інструменти фінансово-кредитного забезпечення, що дозволяють підприємствам малого бізнесу в аграрній сфері ефективно функціонувати, сприяти підвищенню показників ефективності виробництва аграрної продукції.

Визначено, що застосування дієвих кредитних інструментів забезпечує інноваційний розвиток сільськогосподарських підприємств. Для формування ефективної політики фінансування сільськогосподарських підприємств необхідні заходи, спрямовані на підвищення прозорості аграрного бізнесу; розвиток інфраструктури підтримки та освітня робота в середовищі малих підприємств; нетрадиційних, але ефективних методів кредитування товаровиробників сільськогосподарської продукції.

Запропоновано в сучасних умовах впроваджувати в аграрний сектор України нові, ефективні фінансово-кредитні інструменти, які в довгостроковому періоді забезпечать інноваційний розвиток національної системи кредитного забезпечення розвитку з урахуванням досвіду країн з розвинутою конкурентоспроможною економікою.

Ключові слова: фінансове забезпечення, інвестування, кредитування, аграрна розписка, вексель, лізинг, фінансові інструменти, сільське господарство.

Аннотация. В статье рассмотрены взгляды ученых на проблемы финансового обеспечения аграрного сектора экономики, их существенный вклад в создание и развитие теории и практики финансового обеспечения предприятий малого и среднего агробизнеса. Отмечено, что финансовое обеспечение является одним из важнейших факторов, влияющих на эффективность деятельности сельскохозяйственных предприятий.

Охарактеризованы кредитные инструменты финансового обеспечения развития предприятий аграрного бизнеса в современной экономической среде. Выделены аграрные расписки как направление финансирования малых и средних аграрных предприятий.

Обоснована важность аграрных расписок как одного из наиболее динамичных способов привлечения финансовых ресурсов и развития малого и среднего аграрного бизнеса Украины.

Выделены другие перспективные инструменты финансово-кредитного обеспечения, позволяющие предприятиям малого бизнеса в аграрной сфере эффективно функционировать, способствовать повышению показателей эффективности производства аграрной продукции.

Определено, что применение действенных кредитных инструментов обеспечивает инновационное развитие сельскохозяйственных предприятий.

Для формирования эффективной политики финансирования сельскохозяйственных предприятий необходимые меры, направленные на повышение прозрачности аграрного бизнеса; развитие инфраструктуры поддержки и образовательная работа в среде малых предприятий; нетрадиционных, но эффективных способов кредитования товаропроизводителей сельскохозяйственной продукции.

Предложено в современных условиях внедрять в аграрный сектор Украины новые, эффективные финансово-кредитные инструменты, которые в долгосрочном периоде обеспечат инновационное развитие национальной системы кредитного обеспечения с учетом опыта стран с развитой конкурентоспособной экономикой.

Ключевые слова: финансовое обеспечение, инвестирование, кредитование, аграрная расписка, вексель, лизинг, финансовые инструменты, сельское хозяйство.

Summary. The article considers the views of scientists on the problems of financial security of the agricultural sector of the economy, their significant contribution to the creation and development of theory and practice of financial security of small and medium-sized agribusiness. It is noted that financial security is one of the most important factors influencing the efficiency of agricultural enterprises.

The credit instruments of financial support of development of the enterprises of agrarian business in the modern economic environment are characterized.

Agrarian receipts are singled out as a direction of financing small and medium agrarian enterprises. The importance of agrarian receipts as one of the most dynamic ways to attract financial resources and development of small and medium agrarian business of Ukraine is substantiated.

Other promising instruments of financial and credit support have been identified, which allow small businesses in the agricultural sector to function effectively, to improve the efficiency of agricultural production.

It is determined that the use of effective credit instruments provides innovative development of agricultural enterprises. In order to form an effective policy of financing agricultural enterprises, measures aimed at increasing the transparency of agribusiness are needed; development of support infrastructure and educational work among small businesses; unconventional but effective methods of lending to agricultural producers.

It is proposed to introduce new, effective financial and credit instruments in the agricultural sector of Ukraine in modern conditions, which in the long run will ensure the innovative development of the national credit system, taking into account the experience of countries with developed competitive economies.

Key words: financial security, investment, lending, agricultural receipt, promissory note, leasing, financial instruments, agriculture.

Постановка проблеми. Сьогодні аграрний бізнес займає одне з перших місць щодо забезпечення стійкого функціонування переробних галузей держави, є джерелом сировинної бази і партнером в інтеграційних та ринкових процесах, а також важливим стратегічним та економічним базисом для вирішення продовольчої безпеки й розвитку

регіонального сільськогосподарського виробництва. Ринкові трансформаційні зрушення, що відбуваються в секторі екозасначеному номіки України вимагають спрямування значних акредитних ресурсів. У сучасних умовах господарювання кредитне забезпечення є не досить сприятливим, суттєво обмежені можливості для залучення фінансових

ресурсів, особливо довгострокових. Виходячи із зазначеного, одним із основних меседжів державної політики є створення сприятливого клімату для представників малого та середнього бізнесу, впровадженням нових кредитних інструментів, які в подальшій господарській діяльності ліквідують проблеми фінансового забезпечення інноваційного розвитку сільськогосподарських підприємств.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Значну увагу проблемам фінансового забезпечення аграрного сектору економіки й інноваційного його розвитку приділяють відомі вчені-дослідники: О. Гудзь [2], Н. Давиденко [3], М. Малік [4], Г. Калетнік [8], Л. Вдовенко [9], В. Савчук [11] та інші українські науковці. Результати їх досліджень оприлюднені в наукових роботах економічного спрямування, однак, економічні поступи країни й аграрного сектору спонукають до подальших досліджень досить важливої проблеми, пов'язаної з успішним веденням аграрного бізнесу.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є пошук шляхів усунення проблем фінансового забезпечення, пошуку трендових кредитних інструментів, які в подальшому забезпечать їх інноваційний розвиток.

Виклад основного матеріалу. Трансформаційні зрушення, що відбуваються в галузі аграрного виробництва тотожні в часі з економічною кризою України. Представникам малого та середнього аграрного бізнесу доводиться господарювати у жорстких умовах ринкових відносин, втрачаючи канали збуту своєї продукції.

Фінансове забезпечення підприємств залежить від ефективного фінансування, що здійснюється з урахуванням певної специфіки їх функціонування: сезонності виробництва; наявності значного часового лагу між періодами здійснення витрат та отримання підсумкових результатів; тривалого періоду відтворення основних засобів; залежності результатів діяльності підприємств,

відповідно, джерел фінансування від впливу природно-кліматичних умов. Тому розв'язання проблем аграрної галузі, поліпшення фінансового забезпечення можливо завдяки пошуку нових кредитних інструментів.

На сьогодні трендовими інструментами, що забезпечують інноваційний розвиток сільськогосподарських підприємств з 2014 року, є фінансування аграрного сектору через аграрні розписки. Представники бізнесу в Україні, долаючи нові виклики економічної кризи, з кожним роком втрачають все більше можливостей для сталого та послідовного розвитку. У зв'язку з цим на ринках України залишається місце лише для бізнес-гігантів, а малий і середній бізнес стає збитковим або відходить у тінь. Як наслідок, погіршується бізнес клімат та інвестиційна привабливість України для іноземних компаній (табл. 1).

Ні для кого не є секретом, що рекордний успіх представників аграрного бізнесу України у галузі виробництва та її експортування. Незважаючи на це, більшість аграріїв кожного року потребують залучення матеріальних ресурсів, що дає їм змогу бути на плаву і конкурувати на ринку країни. Враховуючи складну економічну ситуацію яка склалася для аграріїв, залучення коштів у аграрний бізнес стало питанням життя і смерті для малих і середніх аграрних підприємств.

Традиційним виходом з такої ситуації завжди було кредитування, що давало змогу на деякий час забезпечити подальший розвиток господарської діяльності підприємства, але жорсткі умови й недовіра банківських установ, продукує нові можливості для представників верств бізнесу.

У зв'язку з цим, Верховною радою України було знайдено альтернативу, яка знайшла своє відображення у Законі України «Про аграрні розписки», що набув чинності 19.03.2013 року та надав змогу аграрним виробникам України залучати кошти для забезпечення своєї діяльності під

Таблиця 1

Показники діяльності підприємств за типізованим поділом в Україні за 2019–2020 рр.

Показники	роки					
	2019	2020	2019	2020	2019	2020
	Великі підприємства		Середні підприємства		Малі підприємства	
Кількість зайнятих працівників у суб'єктів господарювання, осіб	5392	252903	80450	267163	32869	139215
Кількість найманих працівників у суб'єктів господарювання, осіб	5392	7217	80383	73342	30428	31440
Обсяг реалізованої продукції, (товарів, послуг)	16731625,0	17945653,3	62494969,5	65416751,1	27462312,7	30166181,8

Джерело: адаптовано автором на основі [5]

заставу майбутнього врожаю. Відповідно Стаття 1 Закону зазначає, що аграрна розписка — це товаророзпорядчий документ, що фіксує безумовне зобов'язання боржника, яке забезпечується заставою, здійснити поставку сільськогосподарської продукції (товарна аграрна розписка) або сплатити грошові кошти (фінансова аграрна розписка) на визначених у ньому умовах. Простіше кажучи, аграрна розписка — це зобов'язання сільгоспвиробника поставити продукцію або сплатити кошти в обмін на певні матеріальні ресурси.

Предметом зобов'язання товарної аграрної розписки є безумовна поставка с.г. продукції згідно вказаних в розписці кількості та якості, чи згідно формули перерахунку на випадок поставки продукції іншої якості.

Предметом зобов'язання фінансової аграрної розписки є виплата грошових коштів згідно формули розрахунку суми, прив'язаної до конкретного виду та кількості с.г. продукції.

Почнемо з того, що аграрна розписка «прив'язана» до земельної ділянки. По-перше, це значить, що врожай за аграрною розпискою є предметом застави з чітко визначеної ділянки (врожай ідентифікується за кадастровим номером). По-друге, зміна користувача або власника земельної ділянки не впливає на майнові права кредитора щодо майбутнього врожаю — предмета застави.

Аграрні розписки можуть видаватися особами, які мають право власності на земельну ділянку сільськогосподарського призначення або право користування такою земельною ділянкою на законних підставах для здійснення виробництва сільськогосподарської продукції.

Мінімальний розмір земельної ділянки погоджується сторонами аграрної розписки.

Кредитором за аграрною розпискою може бути:

- Постачальник с/г техніки;
- Постачальник ПММ;
- Постачальник насіннєвого матеріалу або засобів захисту рослин;
- Виконавець робіт, послуг;
- Банк, фінансова установа;
- Зернотрейдер;
- Інші учасники ринку.

Предметом застави за аграрною розпискою є майбутня сільськогосподарська продукція.

Строк дії аграрної розписки визначається за домовленістю сторін в залежності від циклу виробництва сільськогосподарської продукції — предмету аграрної розписки. Обсяг мінімальної контрактної партії за аграрною розпискою визначається за домовленістю сторін.

Ще однією перевагою є швидкість оформлення аграрної розписки. Аграрії, які вже скористалися аграрними розписками зазначають, що для укладення такої угоди для більшості кредиторів достатньо перевірки документів та виїзду в поле. На відміну від цього, для заключення договору кредитування в банках потрібно буде зачекати до одного місяця, при цьому гарантій укладення такого договору вам ніхто не надасть.

Цікавою особливістю виконання зобов'язань за аграрною розпискою є можливість кредитора здійснювати моніторинг діяльності боржника щодо предмета застави. Тобто, за весь час дії аграрної розписки кредитор має право перевіряти весь процес вирощування майбутнього врожаю, при цьому, у випадку, порушення технології виробництва продукції, кредитор може зафіксувати таке порушення шляхом складання акту та вимагати від боржника усунути такі порушення. У разі бездіяльності боржника щодо усунення порушень, Закон передбачає можливість кредитора доростити врожай.

Законом також передбачено можливість страхування предмету застави. Застрахувати майбутній врожай має право, як одна з сторін, так і обидві сторони спільно, домовившись про розмір витрат на страхування кожного з них.

Крім цього, у разі невиконання зобов'язання боржником за аграрною розпискою, кредитор має право звернутися до нотаріуса за здійсненням виконавчого напису, за яким державний виконавець протягом семи днів може здійснити передачу кредиту предмету застави. Задоволення вимог кредитора за рахунок заставленого майбутнього врожаю може здійснюватись за вибором кредитора у будь-який не заборонений законом спосіб: передача права власності кредитору на предмет застави в рахунок погашення зобов'язання за товарною аграрною розпискою; можливість доростити врожай кредитором; самостійно зібрати врожай; продати за договором купівлі-продажу зібраний врожай іншим особам з отриманням у рахунок виконання зобов'язання боржника за аграрною розпискою плати за таким договором. При цьому кошти, які були витрачені кредитором на дорощення або збір врожаю, в обов'язковому порядку повинні бути відшкодовані боржником.

Для введення в обіг аграрної розписки слід її нотаріально засвідчити, а нотаріус, у свою чергу, має внести інформацію щодо зобов'язання до Державного реєстру обтяжень рухомого майна та у новоствореному Реєстрі аграрних розписок. Аграрна розписка вважається виданою з моменту

її реєстрації у Реєстрі аграрних розписок. Наразі до Реєстру аграрних розписок підключено 26 нотаріусів з чотирьох областей України. Але враховуючи зростаючу динаміку використання аграрних розписок та дешеву вартість підключення до реєстру, збільшення кількості нотаріусів з доступом до такого реєстру слід чекати найближчим часом.

Аграрні розписки складаються лише у двох примірниках, один з яких зберігається у нотаріуса, що здійснює її посвідчення та реєстрацію, а другий примірник передається кредитору за аграрною розпискою.

За бажанням боржника за аграрною розпискою йому може бути надана засвідчена копія виданої ним аграрної розписки.

Кредитор за аграрною розпискою зобов'язаний протягом трьох робочих днів з дня її виконання зробити на ній напис «Виконано», скріпити його підписом та печаткою і повернути таку аграрну розписку боржнику.

Виконана аграрна розписка передається особисто кредитором боржнику, або направляється на адресу боржника цінним листом.

Ведення малого та середнього бізнесу в сучасних ринкових умовах в Україні пов'язане з багатьма ризиками, труднощами, негативними факторами та чинниками, що згруповані й підлягають деталізації.

Перша група проблем. Проблеми, що пов'язані із значними фінансовими та матеріальними витратами суб'єктів господарювання малого та середнього бізнесу на етапі започаткування господарської діяльності, зокрема:

- висока вартість оренди комерційної нерухомості;
- висока вартість купівлі-продажу комерційної нерухомості;
- завищені тарифи на комунальні послуги;
- потреба в закупівлі сучасного обладнання, устаткування, інструментів, техніки, технологій тощо.

Друга група проблем, з якими стикається малий та середній бізнес, це пошук та залучення кредитних коштів. Вагомою перешкодою для вітчизняного бізнесу є висока вартість кредитів. Кредитні ставки комерційних банків для бізнесу становлять 21–27%, тому дозволити кредити собі

можуть тільки високорентабельні підприємства. Перешкоджають отриманню позик малому і середньому бізнесу такі проблеми [1]:

- складна процедура отримання кредитних коштів;
- значні витрати часу на розгляд та оформлення кредиту за невеликих термінів кредитування, невисока рентабельність діяльності малих та середніх підприємств, що непокриває банківської ставки по кредиту;
- брак або відсутність у позичальника застави, яку банки та кредитні установи розглядають як вид забезпечення. Значною перешкодою є проблеми із реалізацією застави боржників, яку банки та кредитні установи можуть реалізовувати довго та за зниженими ринковими цінами;
- ризики, пов'язані з невчасним поверненням кредиту і сплати відсотків за ним;
- ризики банкрутства малих та середніх підприємств через фінансову неспроможність.

Третя група проблем. Це проблеми, пов'язані із своєчасною реалізацією товарів, успішним наданням послуг та ефективним виконанням робіт. До цієї групи негативних факторів та чинників слід віднести низьку купівельну спроможність населення, що призводить до зниження обсягу продажу товарів, надання послуг та виконання робіт, коливання курсу валют, зміни у вподобаннях та смаках споживачів, висока конкуренція на ринку, демпінг цін тощо. Споживачі орієнтуються на економію свого бюджету, тобто більшою мірою шукають товар та послуги за зниженими цінами, акційні пропозиції, товари з довшим терміном використання. Такі маркетингові заходи для малого та середнього бізнесу інколи важко здійснити. На ринку залишаються великі «гравці», зменшується кількість малих та середніх суб'єктів господарювання на ринку, що банкрутують або виходять з ринку.

Четверта група проблем. Проблеми, що пов'язані з форс-мажорними обставинами. останні згідно з чинним законодавством України поділяють на три групи [1]:

- природні явища: це погодні умови та стихійні лиха: ураган, буря, повінь, снігопади та нагромадження снігу, ожеледь, землетрус, пожежа тощо;

Таблиця 2

Переваги та нові можливості для учасників обігу аграрних розписок

Постачальники ресурсів	Покупці с.г. продукції	Банківські установи
Гарантія оплати за поставлені ресурси	Ефективний інструмент закупки майбутньої сільськогосподарської продукції	Більш надійний механізм застави майбутньої сільськогосподарської продукції

Джерело: адаптовано автором на основі власних досліджень

- обставини соціального характеру: страйки, масові заворушення, бойові дії та терористичні акти, оголошена та неоголошена війна (анексія Криму та бойові дії в Донецькій та Луганській областях), протиправні дії третіх осіб, рейдерство);
- дії влади: введення надзвичайного стану чи надзвичайної ситуації, проведення військової мобілізації, введення карантину (оголошення карантину в березні 2020 року з метою запобігання виникненню та поширенню коронавірусної хвороби (COVID-19)).

Для України надвиживою є проблема кредитування малих та середніх аграрних підприємств, які сьогодні переважають у країні та мають найбільші ризики здійснення своєї діяльності насамперед через вплив клімату на майбутні прибутки. Банком, який спеціалізується на фінансуванні малих і середніх агровиробників із площею земель від 100 га є Агропросперіс Банк. Інвестор банку NCH Capital (США) побудував в Україні успішний агробізнес, представлений під брендом Агропросперіс, який обробляє понад 300 тис. га земель і експортує більше 3 млн. тонн зерна щорічно. Маючи доступ до успішного досвіду та унікальних ІТ-інструментів інвестора, Агропросперіс Банк повністю розуміє агробізнес і пропонує своїм клієнтам:

- фінансування під аграрні розписки;
- відсутність витрат на оцінку і страхування застави;
- спрощену процедуру оцінювання, розумні вимоги до документів та застави;
- швидке прийняття рішення та перерахування коштів;
- гнучкий графік погашення відповідно до сезону та кон'юнктури ринку;
- консультації щодо агротехнології, виробництва і комерційних питань та додаткові можливості зростання завдяки співпраці з Агропросперіс;
- відповідальне кредитування, яке гарантує оптимальне боргове навантаження на позичальника [7].

Агропросперіс Банк серед перших банків України, який отримав підтримку від міжнародних експертів та долучився до проекту «Аграрні розписки в Україні», що реалізується в Україні Міжнародною Фінансовою Корпорацією (IFC, група Світового Банку) з 2015 року.

За даними Міністерства аграрної політики та продовольства України, загалом у країні станом на 31 травня 2021 року видано 7100 аграрних розписок на загальну суму понад 41,8 млрд. грн. Серед регіонів-лідерів, які активно залучають кредити під заставу аграрних розписок — Київська, Миколаївська, Полтавська, Рівненська та

Вінницька області. Досвід останніх двох років демонструє що 60–70% аграріїв повторно використовують цей фінансовий інструмент.

Для аграрних виробників використання аграрних розписок дає змогу продавати свою продукцію під заставу майбутнього врожаю, зменшуючи залежність від субсидованих кредитів та покращуючи процес коротко- та середньострокового планування їхньої господарської діяльності. Важливою перевагою механізму аграрних розписок є те, що він дає змогу агровиробникам залучати кредити з приватного сектору, не залучаючи державні кошти, що, як наслідок, позитивно впливає на розвиток аграрного виробництва [8, с. 623].

При недостатній врожайності (у разі форс-мажору або через погодні умови) банк має змогу переоформити обов'язки фермера на наступний маркетинговий рік, лонгувати кредит та змінити строк аграрної розписки. Також банк, за клопотанням агровиробника, змінює фінансову аграрну розписку на заставу зерна на складі під складські розписки та чекає із клієнтом реалізації за умови формування кон'юнктури ринку, що дозволяє отримати додатковий дохід при реалізації зернових в періоди пізніше, ніж період збору [9, с. 76].

Агропросперіс Банк серед банків, які кредитують під аграрні розписки в Україні, й з 2016 року надав фермерам понад 1 млрд. грн фінансування під аграрні розписки [7].

Оформлення аграрної розписки на сільськогосподарську продукцію зменшують ризик несплати за поставлені в борг товари. Введення такого інструменту суттєво збільшує обсяги інвестицій в аграрний сектор України, особливо для середнього та малого бізнесу. Аграрні розписки зарекомендували себе як зручний та простий механізм фінансування, вони передбачають низку переваг — зобов'язання прив'язується до конкретної земельної ділянки і відображається у публічному відкритому реєстрі аграрних розписок, законодавчо зафіксовані права щодо моніторингу вирощування врожаю та відсторонення заставодавця від процесу у випадку порушення технології. Навіть передача ділянки в оренду іншій особі не порушує права кредитора на врожай, який вирощується на ній. Передбачена також прискорена процедура виконавчого провадження у випадку порушення зобов'язань за аграрною розпискою.

За перші дев'ять місяців 2021 року українським сільгоспвиробникам видано 1212 аграрних розписок на загальну суму 7,8 млрд. гривень.

У порівнянні з 2020 роком кількість кредиторів, що надавали фінансування за аграрними

розписками, зросла більш ніж удвічі — із 62 до понад 130.

Важливо збагнути на таку деталь, якщо раніше за розписками кредитували переважно великі компанії, то зараз у сегмент заходять невеликі регіональні підприємства, локальні банки, кредитні спілки. Лідерами ринку залишаються постачальники матеріально-технічних ресурсів, дистрибутори та банки.

Загалом від 2015 року (коли аграрні розписки було започатковано) видано 2063 аграрні розписки на загальну суму 14,2 млрд. гривень, а всього інструментом скористалися 995 сільгоспвиробників, 90% з яких — невеликі за розміром.

Зрозумілим є трактування, що стосується представників аграного бізнесу, без наявного ресурсу «на вчора» аграріям годі й сподіватися на добрий урожай «завтра». Відтак на часі трендові, менш ризиковані, банківські фінансово-кредитні інструменти. Зокрема, вексельне фінансування. Варто збагнути на факт, якщо нині на ринку середня річна ставка кредиту (в гривні) становить 22–23%, то використання векселя строком на 1 рік — 4–5%. Економія досягається шляхом зниження ризиків, які поділяють у процесі спільної роботи і виробники, і банк, і дистрибутор.

Банк авалює товарні векселі (видані в рахунок товару, який був поставлений покупцю). Плата за аваль істотно нижча, ніж за кредит (у 4 рази й більше). За аваль товарного векселя банк щомісячно стягує комісію, яка виражена у відсотках річних і нараховується на суму виданих векселів, які авальовані банком. Розмір комісії залежить від виду забезпечення, яке надає агровиробник банку для забезпечення авалю: рухоме майно (техніка, обладнання) та/або нерухомість. Також банк може брати в заставу кошти на рахунках покупця (за умови, якщо той є клієнтом банку, що погодився надати аваль).

Векселі мають особливу юридичну природу й особливий бухгалтерський і податковий облік, при цьому продавець постачає покупцеві товар на умовах відстрочки платежу, взамін отримує авальований банком вексель, який гарантує, що гроші за товар будуть сплачені (покупцем або банком). Переваги для продавця в тому, що він продає товар і за нього гарантовано заплатить покупець або банк. Зиск для покупця в тому, що він отримує товар з відстрочкою платежу, під невеликий відсоток. Переваги для банку в тому, що він заробляє на відсотках, які є відносно низькими.

Одним з найбільш поширених строкових інструментів є форвардний контракт. Це угода, за

якою одна із сторін повинна у встановлений майбутній день відвантажити, а інша оплатити, визначену кількість товару або фінансового активу за раніше обумовленою ціною. Від угоди з негайною поставкою і оплатою форвард відрізняється відстрочкою дати виконання.

За термінологією фінансових ринків основною ознакою форвардного контракту є те, що між датою укладення угоди і датою розрахунків (або відвантаження активів) проходить деякий час, наприклад 3 місяці або 1 рік.

У випадку з простим форвардом з повним відвантаженням (full delivery currency forward) сьогодні укладається угода за фіксованим форвардним курсом, але розрахунки з контрагентом проводяться через 3 місяці.

Не завжди форвардні контракти укладаються з метою придбання чи продажу базового активу. Послідовне укладання форвардних контрактів спочатку з одним контрагентом в якості покупця, а потім з іншим контрагентом в якості продавця (або навпаки) є досить поширеною операцією. Умови контракту при цьому, за виключенням ціни, лишаються однаковими.

Метою таких операцій є отримання прибутку на різниці цін. Форвардні контракти при цьому, абстрагуються від предмету угоди і стають самостійним фінансовим інструментом. Тому і виникли висловлювання «придбати форвардний контракт» і «продати форвардний контракт». В якості ціни форварду приймається ціна базового активу, за якою він повинен бути відвантажений і проплачений в майбутньому.

Сільськогосподарське підприємство за такої форми кредитних відносин має можливість придбати форвард-контракт і, таким чином, одержати гарантію на отримання в майбутньому кредитних ресурсів за обумовленою сумою і відсотковою ставкою, а це забезпечить позичальнику виконання певних виробничих операцій у передбачені технологічні терміни. Водночас форвардне кредитування дає можливість кредитуру отримати фінансові ресурси за кредитами, які надаються зі значним відтермінуванням, чітко планувати кредитний портфель і визначати кредитну політику, а також обертати отриману вартість форварду з метою нагромадження резервного фонду тощо.

Фінансові можливості кредитних установ ще недостатні для надання довгострокових кредитів на закупівлю машин, устаткування та оновлення зношених основних фондів у сільському господарстві. Крім того, для їх одержання необхідна застава, якої більшість товаровиробників не можуть

запропонувати. Адже зношені основні фонди не можуть виступати заставою. Це спонукає до пошуку і впровадження нетрадиційних форм і методів оновлення і поповнення техніки у господарствах.

Форвардний контракт укладається із зобов'язанням покупця придбати у виробника визначену кількість продукції у визначений період за визначеною (у контракті) ціною.

Таким чином виробник гарантує собі те, що товар буде продано та кошти надійдуть на його рахунки. Це дає можливість планувати фінансову діяльність компанії.

Ще у 2017 році провідними компаніями, які купують зернові на основі форварду — ПАТ «Аграрний фонд» та ДПЗКУ було профінансовано аграріїв в сумі на понад 2 млрд. грн. [5]. Успіх форварду сьогодні можна пояснити рядом вагомих для виробників аграрної продукції причин. Форвардний контракт дає можливість планувати, тому що він передбачає поставку в певний проміжок часу за ціною, не нижчою від ринкової. Форварди страхують виробників, дають їм впевненість і дозволяють мати горизонт планування. Форвард може бути як із прив'язкою до курсу долара, так і без неї. Вони відрізняються, передусім, відсотковою ставкою.

Однією з реальних трендових форм кредитування і водночас привабливою для представників малого та середнього бізнесу є лізинг. Лізинг розглядають як передачу майна у тимчасове користування на умовах повернення, терміновості, платності і вважають кредитом в основний капітал. Кредитування у формі машин і устаткування на відміну від грошового кредиту зменшує ризик неповернення коштів, оскільки за лізингодавцем зберігається право власності на передане майно.

Лізинг є прогресивним методом матеріально-технічного забезпечення виробництва в сільському господарстві. Він відкриває користувачу таких послуг широкий доступ до використання техніки і технологій оновлення основних виробничих фондів. Основною метою поставки сільськогосподарської техніки на умовах фінансового лізингу є підвищення рівня технічної оснащеності сільського господарства, модернізація техніки, зростання продуктивності праці.

За допомогою лізингу орендар одночасно вирішує питання придбання, а також фінансування обладнання. У лізингових операціях виникають специфічні розрахункові і кредитні відносини, оскільки він передбачає відносини купівлі-продажу та оренди. В основі їх лежить кредитна операція, яка надає орендарю фінансову послугу.

Лізингодавець при цьому купує майно у повну власність за повну вартість, лише не для себе, а для користувача, який одержує і використовує це майно без повної оплати, виплачуючи періодично за це відповідні внески.

Зазначимо, що відмінність лізингу від банківського кредиту полягає у тому, що для клієнта основна перевага лізингової схеми перед кредитною є економія часу і затрачених сил на виконання дій, пов'язаних з обслуговуванням і утриманням власного майна, обслуговуванням банківського кредиту і страховки, що на сьогодні на часі.

Лізингова компанія бере всі згадані обов'язки на себе. Початковий внесок у неї набагато менший, ніж у банків, або взагалі відсутній. Після закінчення договору лізингу обладнання можна викупити, повернути лізингодавцю або обміняти на нове. Лізингова компанія пропонує розстрочку оплати страхової премії, більш низькі тарифи, можливість індивідуального вибору умов страхування, а також повністю бере на себе супроводження страхових випадків і ризики, що з ними пов'язані.

Запровадження лізингу і створення лізингових компаній в нашій державі спонукало те, що рівень технічної оснащеності виробників сільськогосподарської продукції впав до критичної межі, темпи зношення сільськогосподарської техніки значно вищі темпів її оновлення, а це, зрозуміло, призвело до зниження продуктивності праці й зменшення виробництва сільськогосподарської продукції.

Проте лізинг на даному етапі є недостатньо розвинутий в нашій країні. Причин тут декілька, однак основна — недосконалість законодавства України.

Для українського аграрного бізнесу лізинг стає дорожчим за рахунок неможливості повернення ПДВ. Під час ввозу предметів лізингу на територію України необхідно оплачувати ПДВ у повному обсязі. Відсутність вторинного ринку обладнання робить лізинг менш вигідним для лізингодавця.

Виникне потреба ширше запроваджувати лізинг у сільському господарстві як один із нетрадиційних, але ефективних методів кредитування товаровиробників сільськогосподарської продукції з метою їх технічного забезпечення й розбудови ринкової інфраструктури техніки для АПК. Активне застосування лізингу сприятиме структурній перебудові аграрного сектора економіки, відновленню основних фондів, індустріалізації виробництва, розвитку малого і середнього бізнесу, а також зростанню обсягу продукції виробників сільськогосподарської техніки, закладанню основ

державної політики щодо підтримки вітчизняних товаровиробників.

Така форма поширена для оновлення сільськогосподарськими підприємствами машинно-тракторних парків і придбання дорогого обладнання, наприклад для тваринницьких ферм.

Варто констатувати, що останнім часом частка лізингового фінансування агросектора зростає при купівлі сільгосптехніки. Є оцінки учасників ринку, що у 2017 році з 45 000 одиниць агротехніки, куплених сільгосппідприємствами, близько 1000 були придбані саме за лізинговою схемою. Тобто на лізинг припало в середньому 2% сільгосптехніки. А в сегменті тракторів та комбайнів частка техніки, придбаної у лізинг, сягнула 5–6%. В 2020р. право на надання послуг фінансового лізингу на підставі ліцензії, виданої Нацкомфінпослуг, мали 106 лізингодавців та 335 фінансових компаній. Загальний лізинговий портфель сільгосптехніки за перше півріччя 2020 року сягнув майже 6 млрд. гривень.

Також сучасних умовах господарювання постає необхідність у розвитку мікрокредитування. Однак, головними проблемами в сучасних умовах є брак довіри між кредиторами і потенційними позичальниками; низький рівень рентабельності кредитування; високі транзакційні витрати; підвищений рівень ризику тощо. З метою активізації мікрокредитування доцільним видається: впровадження податкових преференцій для інституцій, які спеціалізуються на кредитуванні малого бізнесу та аграрних формувань; формування правових передумов для розвитку банківськими установами дочірніх мікрофінансових організацій; формування сприятливих умов для залучення довгострокових фінансових ресурсів для потреб мікрокредитування, в т.ч. шляхом залучення коштів міжнародних фондів і спеціалізованих фінансових організацій. Створення сприятливого середовища для ведення бізнесу та розвитку МСП є одним із середньострокових напрямів реформування, зазначених у Стратегії сталого розвитку «Україна-2020». Державна фінансова підтримка МСП надається за рахунок державного та місцевих бюджетів.

Основним нормативно-правовим документом у даному напрямі є ЗУ «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва» від 22.03.2012 р. № 4618-VI. Частиною 1 ст. 15 цього Закону визначено, що державна підтримка суб'єктів малого і середнього підприємництва включає фінансову, інформаційну, консультативну підтримку, зокрема підтримку

у сфері інновацій, науки, промислового виробництва, підтримку суб'єктів малого і середнього підприємництва, що провадять експортну діяльність, підтримку у сфері підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації управлінських кадрів та кадрів для ведення бізнесу.

Також з 02.08.2017 р. набрав чинності ЗУ «Про державну допомогу суб'єктам господарювання» від 01.07.2014 р. № 1555-VII, який встановлює правові засади проведення моніторингу державної допомоги суб'єктам господарювання, здійснення контролю за допустимістю такої допомоги для конкуренції, спрямований на забезпечення захисту та розвитку конкуренції, підвищення прозорості функціонування системи державної допомоги.

Цікавим для контролю за наданням державної допомоги є «Портал державної допомоги», розроблений Антимонопольним комітетом України за підтримки проекту міжнародної технічної допомоги ЄС для збору інформації про чинну та нову державну допомогу, що містить реєстр державної допомоги, реєстр рішень, реєстр справ тощо.

Стратегічні напрямки визначені у Стратегії розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року, схваленої розпорядженням КМУ від 24.05.2017 р. № 504-р.

Щодо підтримки малого і середнього підприємництва на державному рівні, то вона полягає в:

- 1) наданні фінансових продуктів та програм допомоги МСП з боку державних банків (АТ «Ощадбанк», АТ «Укресімбанк», АБ «Укргазбанк»);
- 2) залученні безробітних до організації підприємницької діяльності, що є однією з активних форм підтримки безробітних, яка здійснюється Державною службою зайнятості у разі відсутності на ринку праці підходящої роботи;
- 3) підтримці АПК з боку Мінагрополітики (це, наприклад, бюджетна програма КПКВК 2801580 «Фінансова підтримка сільгосптоваровиробників» — 945 млн. грн. [5]).
- 4) фінансова державна підтримка суб'єктів малого підприємництва на державному рівні реалізується в рамках бюджетної програми «Мікрокредитування суб'єктів малого підприємництва», головним розпорядником та відповідальним виконавцем якої є Державна регуляторна служба України (відповідно до постанови КМУ «Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для мікрокредитування суб'єктів малого підприємництва» від 27.07.2011 р. [5]).

Висновки і перспективи подальших досліджень. Протягом останніх років аграрний сектор

економіки України є одним з основних бюджетотворюючих сфер економіки та займає друге місце у товарній структурі експорту. Також ведення аграрного бізнесу є ключовим фактором у підтриманні торговельного балансу. Сучасні умови господарювання диктують про необхідність впровадження в аграрний сектор України нових, ефективних фінансово-кредитних інструментів, які в довгостроковому періоді забезпечать інноваційний розвиток. Відповідно, для досягнення певних результатів країні потрібні нові залучення капіталу для інноваційного розвитку, яка буде використовувати нові фінансово-кредитні інструменти, що в подальшому дозволять підвищувати мотивацію населення до інвестування власних заощаджень в економіку країни.

Існуючий проект USAID щодо покращення послуг підтримки бізнесу для мікро- і малих

агropідприємств через кредитні спілки, основними цілями якого є: вдосконалення й оновлення законодавчої бази відповідно до стандартів Європейського союзу. Завдяки проекту кредитні спілки зможуть успішно конкурувати з іншими фінансовими установами; посилити інституційну спроможність регулятора ринку кредитної кооперації та національних асоціацій; допомогти подолати обмеження, які заважають кредитним спілкам розширювати коло своєї діяльності та надавати високі якісні продукти і послуги сільськогосподарському сектору. Подальші дослідження будуть концентруватися на обґрунтуванні національної системи кредитного забезпечення розвитку з урахуванням досвіду країн, розробці механізму фінансового забезпечення інноваційного розвитку на основі використання додаткових інструментів фінансування впровадження інновацій у виробництво.

Література

1. Аграрні розписки є новим інструментом кредитування сільськогосподарських товаровиробників під заставу майбутнього урожаю. URL: <http://www.agro-business.com.ua>
2. Гудзь О.Є. Фінансові стратегії забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Фінансовий простір. 2013. № 4. С. 97–103.
3. Фінансове забезпечення аграрного сектору: вітчизняний та зарубіжний досвід: Монографія за ред. Давиденко Н.М. К.: НУБіП України, 2017. 454 с.
4. Малік М.Й., Нужна О.А. Конкурентоспроможність аграрних підприємств: методологія і механізми: монографія. К.: ННЦ «ІАЕ», 2007. 270 с.
5. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <http://www.minfin.gov.ua>.
6. Про схвалення Концепції розвитку системи кредитної кооперації. Розпорядження Кабінету Міністрів України № 321-р від 07.06.2006 року. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>
7. Агropросперіс Банк. URL: <https://ap-bank.com>.
8. Калетнік Г.М., Пчелянська Г.О., Терещук С.М. Аграрна розписка як альтернативний варіант фінансового забезпечення аграрного виробництва. Збірник наукових праць ВНАУ. Серія: Економічні науки. 2012. № 4. С. 74–79.
9. Вдовенко Л.О. Необхідність аграрних підприємств у кредитному забезпеченні. Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. 2011. Вип. 2. Ч. 1. С. 94–98.
10. Економічний механізм АПК. Проблеми економіки агропромислового комплексу і формування його кадрового потенціалу: Кол. Монографія у двох томах. За ред. П.Т. Саблука, В.Я. Амбросова, Г.Є. Мазнева. К.: ІАЕ, 2000. Т. 1. С. 360–371.
11. Управління фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств: інформаційно-аналітичне забезпечення: Монографія. В.К. Савчук, А.О. Музиченко, М.М. Гузь, А.М. Шиш, О.І. Симоненко. ЦП Компрінт. 2017. 251 с.
12. Стратегічні пріоритети та механізми інноваційного розвитку сільських територій західного регіону України: Монографія за ред. д-ра екон. наук В.В. Борщевського, д-ра екон. наук Т.Г. Васильціва. Львів: Аверс, 2014. 176 с.

References

1. Agrarni rozpysky ye novym instrumentom kredytuvannia silskohospodarskykh tovarovyrobnykiv pid zastavu maibutnoho urozhaiu. URL: <http://www.agrobusiness.com.ua> [in Ukrainian]
2. Hudz O. Ie. Finansovi stratehii zabezpechennia konkurentospromozhnosti pidpriemstva. Finansovyi prostir. 2013. № 4. S. 97–103. [in Ukrainian].

3. Finansove zabezpechennia ahrarnoho sektoru: vitchyzniani ta zarubizhnyi dosvid: Monohrafiia za red. Davydenko N. M. K.: NUBiP Ukrainy, 2017. 454 s. [in Ukrainian].
4. Malik M. Y., Nuzhna O. A. Konkurentospromozhnist ahrarnykh pidpriemstv: metodolohiia i mekhanizmy: monohrafiia. K.: NNTs «IAE», 2007. 270 s. [in Ukrainian].
5. Ofitsiinyi sait Ministerstva finansiv Ukrainy. URL: <http://www.minfin.gov.ua> [in Ukrainian].
6. Pro skhvalennia Kontseptsii rozvytku systemy kredytnoi kooperatsii. Rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy № 321-r vid 07.06.2006 roku. URL: <http://zakon.rada.gov.ua> [in Ukrainian]
7. Ahroprosperis Bank. URL: <https://ap-bank.com> [in Ukrainian].
8. Kaletnik H. M., Pchelianska H. O., Tereshchuk S. M. Ahrarna rozpyska yak alternatyvnyi variant finansovoho zabezpechennia ahrarnoho vyrobnytstva. Zbirnyk naukovykh prats VNAU. Seriia: Ekonomichni nauky. 2012. № 4. S. 74–78. [in Ukrainian]
9. Vdovenko L. O. Neobkhidnist ahrarnykh pidpriemstv u kredytnomu zabezpechenni. Visnyk Chernivetskoho torhovelno-ekonomichnoho instytutu. 2011. Vyp. 2. Ch. 1. S. 94–98. [in Ukrainian].
10. Ekonomichniy mekhanizm APK. Problemy ekonomiky ahropromyslovoho kompleksu i formuvannia yoho kadrovoho potentsialu: Kol. Monohrafiia u dvokh tomakh. Za red. P. T. Sabluka, V. Ia Ambrosova, H. Ie. Maznieva. K.: IAE, 2000. T. 1. S. 360–371.
11. Upravlinnia finansovymy resursamy silskohospodarskykh pidpriemstv: informatsiino-analitychne zabezpechennia: Monohrafiia. V. K. Savchuk, A. O. Muzychenko, M. M. Huz, A. M. Shysh, O. I. Symonenko. TsP Kompyut. 2017. 251 s. [in Ukrainian].
12. Stratehichni priorytety ta mekhanizmy innovatsiinoho rozvytku silskykh terytorii zakhidnoho rehionu Ukrainy: Monohrafiia za red. d-ra ekon. nauk V. V. Borshchevskoho, d-ra ekon. nauk T. H. Vasylytsiva. Lviv: Avers, 2014. 176 s. [in Ukrainian].

Набатова Юлія Олександрівна

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Національний університету «Запорізька політехніка»*

Набатова Юлия Александровна

*кандидат экономических наук,
доцент кафедры финансов, банковского дела и страхования
Национальный университет «Запорожская политехника»*

Nabatova Yuliia

*PhD, Associate Professor of Finance, Banking and Insurance
Zaporizhzhya Polytechnic National University*

Гурська Наталія Вадимівна

*магістрант кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Національного університету «Запорізька політехніка»*

Гурская Наталия Вадимовна

*магистрант кафедры финансов, банковского дела и страхования
Национального университета «Запорожская политехника»*

Hurska Nataliia

*Magistrate of the Department of Finance, Banking and Insurance
Zaporizhzhya Polytechnic National University*

DOI: 10.25313/2520-2294-2021-12-7765

**ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА:
РОЗРОБКА ЗАХОДІВ ЩОДО ПОКРАЩЕННЯ СТАНУ
ТА ЗАПОБІГАННЯ МОЖЛИВОСТІ БАНКРУТСТВА**

**ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ:
РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО УЛУЧШЕНИЮ СОСТОЯНИЯ
И ПРЕДОТВРАЩЕНИЕ ВОЗМОЖНОСТИ БАНКРУТСТВА**

**EVALUATION OF THE FINANCIAL ACTIVITY OF THE ENTERPRISE:
DEVELOPMENT OF MEASURES TO IMPROVE THE SITUATION
AND PREVENT THE POSSIBILITY OF BANKRUPTCY**

Анотація. У статті розглянуто сутність фінансової діяльності підприємства, яка є системою використання різних форм і методів для фінансового забезпечення функціонування підприємств для досягнення ними поставлених цілей. Визначено та систематизовано основні завдання фінансової діяльності підприємства. Розглянуті важливі показники для оцінки фінансової діяльності, які комплексно характеризують ефективність діяльності підприємства, та на підставі яких, можна оцінити ефективність управління підприємством, оскільки отримання високого прибутку і достатнього рівня прибутковості багато в чому залежить від правильності і оперативності управлінських рішень, які приймаються. Проаналізовані показники рентабельності та ділової активності на прикладі підприємства АТ «Турбоатом», в результаті яких, виявлені негативні зміни, які не дозволяють підприємству розвивати свої потенційні можливості, свідчать про загрози кризового стану, про низький рівень попиту на продукцію, внаслідок чого, були розглянуті шляхи поліпшення цих показників, а також

визначені стратегії щодо контролювання періоду погашення дебіторської заборгованості та кредиторської заборгованості. Визначено сутність банкрутства та розроблено основні заходи для підвищення ефективної діяльності та запобіганню можливості банкрутства підприємства АТ «Турбоатом».

Результатами роботи виявлено, що якщо не звертати увагу на негативні зміни, які відбуваються в показниках рентабельності та ділової активності при оцінці фінансової діяльності підприємства, це може призвести до загрози кризового стану, і як наслідок до можливості настання банкрутства. Тому було розглянутий певний набір основних заходів для підвищення рентабельності та ділової активності підприємства щодо вдосконалення виробництва, підвищення конкурентоспроможності продукції, що в майбутньому буде сприяти зростанню прибутку та рентабельності підприємства, адже рентабельність підприємства напряму залежить від його прибутку, а також розроблено основні заходи, які направлені на запобігання можливості банкрутства, адже успішне, стабільне та перспективне функціонування підприємства залежить від правильних та своєчасних заходів.

Ключові слова: фінансова діяльність, ділова активність, рентабельність, підприємство, криза, банкрутство.

Аннотация. В статье рассмотрена сущность финансовой деятельности предприятия, которая является системой использования различных форм и методов финансового обеспечения функционирования предприятий для достижения ими поставленных целей. Определены и систематизированы основные задачи финансовой деятельности предприятия. Рассмотрены важные показатели для оценки финансовой деятельности, которые комплексно характеризуют эффективность деятельности предприятия, и на основании которых можно оценить эффективность управления предприятием, поскольку получение высокой прибыли и достаточного уровня прибыльности во многом зависит от правильности и оперативности принимаемых управленческих решений. Проанализированы показатели рентабельности и деловой активности на примере предприятия АО «Турбоатом», в результате которых, выявлены негативные изменения, не позволяющие предприятию развивать свои потенциальные возможности, свидетельствуют об угрозах кризисного состояния, о низком уровне спроса на продукцию, в результате чего были рассмотрены пути улучшения этих показателей, а также определены стратегии по контролю периода погашения дебиторской задолженности и кредиторской задолженности. Определена сущность банкротства и разработаны основные мероприятия по повышению эффективной деятельности и предотвращению возможности банкротства предприятия АО «Турбоатом».

Результаты работы выявили, что если не обращать внимание на негативные изменения, происходящие в показателях рентабельности и деловой активности при оценке финансовой деятельности предприятия, это может привести к угрозе кризисного состояния, и как следствие к возможности наступления банкротства. Поэтому был рассмотрен определенный набор основных мер по повышению рентабельности и деловой активности предприятия по совершенствованию производства, повышению конкурентоспособности продукции, что в будущем будет способствовать росту прибыли и рентабельности предприятия, ведь рентабельность предприятия напрямую зависит от его прибыли, а также разработаны основные мероприятия, направленные для предотвращения возможности банкротства, ведь успешное, стабильное и перспективное функционирование предприятия зависит от правильных и своевременных мер.

Ключевые слова: финансовая деятельность, деловая активность, рентабельность, предприятие, кризис, банкротство.

Summary. The article considers the essence of the financial activity of the enterprise, which is a system of using various forms and methods for financial support of the functioning of enterprises to achieve their goals. The main tasks of the financial activity of the enterprise are determined and systematized. Important indicators for assessing financial performance, which comprehensively characterize the efficiency of the enterprise, and on the basis of which we can assess the effectiveness of enterprise management, as high profits and a sufficient level of profitability depends on the correctness and efficiency of management decisions. Analyzed indicators of profitability and business activity on the example of JSC «Turboatom», as a result of which, identified negative changes that do not allow the company to develop its potential, indicate the threat of crisis, low demand for products, as a result, considered ways improvement of these indicators, as well as defined strategies for controlling the repayment period of receivables and payables. The essence of bankruptcy has been determined and the main measures have been developed to increase the efficiency and prevent the possibility of bankruptcy of JSC «Turboatom».

The results revealed that if you do not pay attention to the negative changes in profitability and business activity in assessing the financial performance of the enterprise, it can lead to a threat of crisis, and as a consequence to the possibility of bankruptcy. Therefore, a set of basic measures to increase the profitability and business activity of the company to improve production, increase product competitiveness, which in the future will increase profits and profitability of the company, because the profitability of the company depends on its profits, and developed key measures to prevent the possibility of bankruptcy, because the successful, stable and promising operation of the enterprise depends on the right and timely measures.

Key words: financial activities, business activity, profitability, enterprise, crisis, bankruptcy.

Постановка наукової проблеми. В сучасних умовах завдяки невірній внутрішньої політики підприємства, посиленої конкуренції на ринку, неправильним перерозподілом коштів та інших внутрішніх та зовнішніх факторів, вітчизняні підприємства втрачають свої позиції та опиняються в кризовому стані, що може призвести до банкрутства. У зв'язку з цим постає питання про дослідження та оцінки фінансової діяльності підприємства як основи ефективного функціонування. Тому дослідження фінансової діяльності суб'єктів господарювання набуває особливої популярності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням значення та особливостей проведення оцінки фінансової діяльності підприємств приділили увагу: Демчук Н. І. [2], Нашкерська М. та Патрікі Н. [5].

Питанням розробки заходів покращення фінансової діяльності підприємства приділили увагу: Чигріна К. О. [10] та Сич О. О. [8] у своїх роботах розглянули питання рентабельності, а діловій активності приділили увагу Євенко Т. І. [3] та Тимчишин-Чемерис Ю. В. [9].

Формулювання цілей (постановка завдання). Метою статті є дослідження оцінки фінансової діяльності підприємства та визначення можливих заходів, направлених на запобігання банкрутства.

Виклад основного матеріалу. В сучасних умовах розвиток підприємств практично неможливий без ефективної фінансової діяльності, яка забезпечує створення сприятливого внутрішнього

середовища для досягнення ними поставлених цілей та завдань.

Фінансова діяльність підприємства — система використання різних форм і методів для фінансового забезпечення функціонування підприємств для досягнення ними поставлених цілей [6, с. 15–16].

Основні завдання фінансової діяльності підприємства можна представити у вигляді рис. 1.

З рис. 1 бачимо, що одним з основних завдань фінансової діяльності підприємства є дослідження рентабельності, адже показники рентабельності характеризують ефективність роботи підприємства в цілому, прибутковість різних напрямів діяльності (операційної, фінансової, інвестиційної).

Рентабельність є показником, що комплексно характеризує ефективність діяльності підприємства. На його підставі можна оцінити ефективність управління підприємством, оскільки отримання високого прибутку і достатнього рівня прибутковості багато в чому залежить від правильності і оперативності управлінських рішень, які приймаються.

По значенню рівня рентабельності можна оцінити довгострокове благополуччя підприємства, тобто здатність підприємства одержувати достатній прибуток на здійсненні інвестиції [2, с. 40].

Проведемо аналіз рентабельності на прикладі підприємства АТ «Турбоатом» за 2018–2020 роки використовуючи показники, які показано в таблиці 1.

Отже, з таблиці 1 бачимо, що показники рентабельності АТ «Турбоатом» демонструють негативні

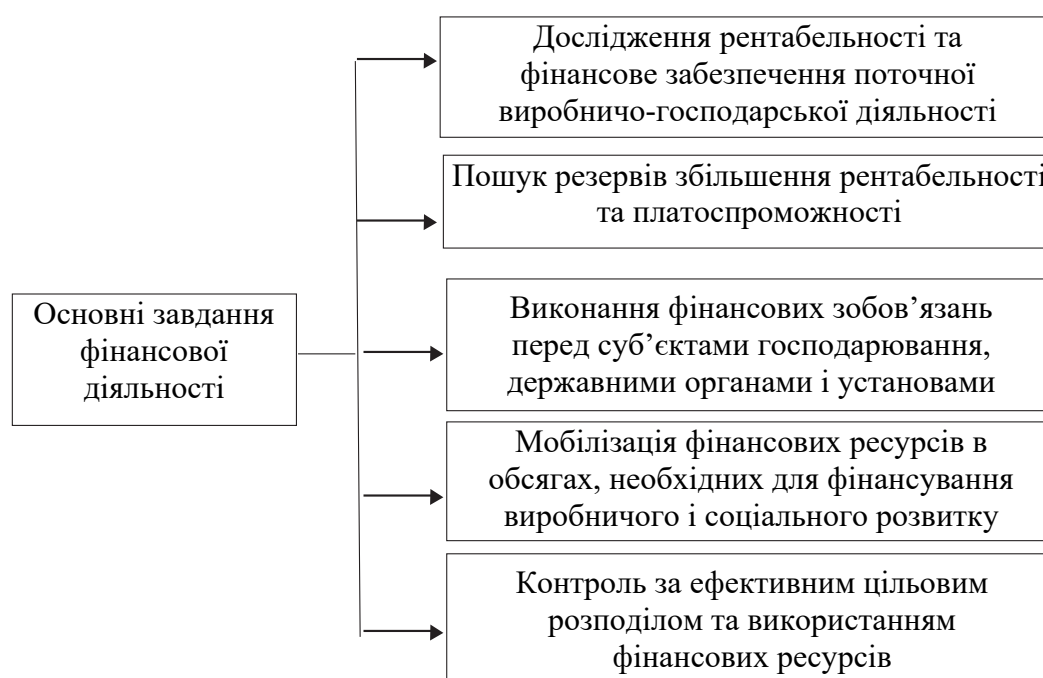


Рис. 1. Основні завдання фінансової діяльності підприємства

Джерело: систематизовано авторами на основі [7, с. 184–185]

зміни, що означає неефективне вкладення коштів у підприємство, неоптимальне та нераціональне їх використання.

Таким чином, виявивши недоліки під час аналізу рентабельності, потрібно активно розробляти можливі шляхи вдосконалення виробництва, підвищення конкурентоспроможності продукції, що в майбутньому буде сприяти зростанню прибутку та рентабельності підприємства, адже рентабельність підприємства напряму залежить від його прибутку. Для одержання максимального прибутку підприємство повинне найбільше повно використовувати ресурси, що знаходяться в його розпорядженні [8, с. 2].

АТ «Турбоатом» потрібно підвищити рівень прибутковості, тобто, слід або скоротити витрати, або збільшити чистий дохід. Рівень рентабельності можна підвищити завдяки:

- продажу продукції за вищими цінами;
- продажу тільки прибуткової продукції та в більшій кількості;
- зменшення собівартості реалізованої продукції;
- оптимізації асортименту реалізованої продукції, щоб збільшити питому вагу більш прибуткових видів продукції.

При збільшенні випуску і, відповідно, реалізації рентабельної продукції збільшується прибуток у розрахунку на одиницю продукції, а також збільшується кількість реалізованої продукції, кожна додаткова одиниця якої збільшує загальну суму прибутку. Унаслідок цього, збільшення рентабельної продукції, що випускається, за умови її реалізації дає значний приріст обсягу прибутку.

Можна зробити висновок, що чим швидше обертається капітал, тим більша рентабельність. Щоб підвищити показник рентабельності, потрібно скоротити всі витратні статті, а саме:

- зменшити транспортні витрати;
- налагодити систему збуту;
- підвищити продуктивність праці;
- підприємству необхідно скоротити витрати на виробництво та реалізацію продукції [10, с. 8].

Також, одним з основних завдань фінансової діяльності підприємства є дослідження ділової активності, адже вона перебуває в прямій залежності від ефективності використання майна підприємства, від того, наскільки швидко фінансові кошти, вкладені в активи, перетворюються знову

Таблиця 1

Аналіз показників рентабельності підприємства АТ «Турбоатом»

Показник	Формула	2018 рік	2019 рік	2020 рік	Позитивні зміни
1 Рентабельність активів за прибутком від звичайної діяльності до оподаткування, %	Прибуток від звичайної діяльності / Активи	12%	5%	4%	Збільшення
2 Рентабельність капіталу (активів) за чистим прибутком, %	Чистий прибуток / Активи	10%	4%	3%	Збільшення
3 Рентабельність власного капіталу, %	Чистий прибуток / Власний капітал	14%	6%	4%	Збільшення
4 Рентабельність виробничих фондів, %	Чистий прибуток / Виробничі фонди	6%	3%	2%	Збільшення
5 Рентабельність реалізованої продукції за прибутком від реалізації, %	Прибуток від реалізації / ЧД(В)Р	37%	26%	7%	Збільшення
6 Рентабельність витрат, %	Прибуток від реалізації / витрати на виготовлення і реалізацію продукції	60%	36%	7%	Збільшення
7 Коефіцієнт реінвестування	Нерозподілений прибуток / Чистий прибуток	4,75	10,83	15,73	Збільшення
8 Період окупності капіталу (роки)	Активи / Чистий прибуток	9,9	23,6	33,4	Зменшення; нормативне значення 13–15 років
9 Період окупності власного капіталу (роки)	Власний капітал / Чистий прибуток	7,3	17,1	24,4	Зменшення; нормативне значення 13–15 років

Джерело: власна розробка авторів

в реальні гроші, що визначається тривалістю перебування коштів в обороті [1, с. 47].

Ділова активність підприємства у фінансовому аспекті проявляється, насамперед, у швидкості обороту його коштів. Стабільність підприємства в умовах ринкової економіки обумовлена значною мірою його діловою активністю, що залежить від ринків збуту продукції, його ділової репутації, ступеня виконання плану за основними показниками господарської діяльності, рівня ефективності використання ресурсів [3, с. 639].

Проведемо аналіз ділової активності на прикладі підприємства АТ «Турбоатом» за 2018–2020 роки використовуючи показники, які показано в таблиці 2.

Отже, з таблиці 2 видно, що показники ділової активності демонструють негативні тенденції. Низький рівень ділової активності не дозволяє підприємству розвивати свої потенційні можливості, він свідчить про загрози кризового стану, про низький рівень попиту на продукцію, низьку конкурентоспроможність підприємства, неефективність фінансово-економічної політики на підприємстві.

Щоб підвищити ділову активність підприємства, потрібно виконати певний набір заходів:

- прискорення науково-технічного та організаційного прогресу. Це досягається за рахунок підвищення техніко-технологічного рівня виробництва, організаційних систем управління, швидкого оновлення обладнання);

- удосконалення організаційної структури, за рахунок перегляду повноважень кожного працівника підприємства;
- поліпшення структури виробництва, зокрема підвищення коефіцієнтів завантаженості та оборотності шляхом збільшення обсягу продукції;
- підвищення конкурентоспроможності продукції та послуг, за рахунок підвищення якості товару та послуг, які виробляє [9, с. 163].

Також важливим показником ділової активності є період дебіторської та кредиторської заборгованості. Для того, щоб період погашення дебіторської заборгованості був контрольованим, необхідно підготувати комплексну стратегію управління дебіторською заборгованістю покупців.

Елементами стратегії є: націнка на товар за використання товарного кредиту, штраф у разі не своєчасного погашення зобов'язань, поділ покупців на групи і вибір тих, з якими компанія згодна співпрацювати без оплати в момент поставки, алгоритм роботи в разі виникнення прострочки.

Якщо значення показника періоду погашення кредиторської заборгованості є високим, або зростає, то це може привести до погіршення відносин з постачальниками, а також до збільшення вартості поставлених товарів. Тому для вирішення цієї проблеми необхідно підтримувати компанію на ліквідному рівні і вчасно відповідати за своїми зобов'язаннями.

Наприклад, складення платіжного календаря, в якому будуть деталізуватися майбутні

Таблиця 2

Аналіз показників ділової активності підприємства АТ «Турбоатом»

Показник	Формула	2018 рік	2019 рік	2020 рік	Позитивні зміни
1 Оборотноість активів (обороті), ресурсовіддача, коефіцієнт трансформації	$\text{ЧД(В)Р} / \text{Активи}$	0,35	0,38	0,19	Збільшення
2 Коефіцієнт оборотності обігових коштів (обороті)	$\text{ЧД(В)Р} / \text{Обігові кошти}$	0,74	0,67	0,33	Збільшення
3 Період одного обороту обігових коштів (днів)	$360 / \text{К об. кошт.}$	487	537	1091	Зменшення
4 Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (обороті)	$\text{ЧД(В)Р} / \text{Середня дебіторська заборгованість}$	2,34	1,27	0,57	Збільшення
5 Період погашення дебіторської заборгованості (днів)	$360 / \text{К}_{\text{об. д.з}}$	154	283	632	Зменшення
6 Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості (оборотів)	$\text{ЧД(В)Р} / \text{Поточні зобов'язання}$	1,52	1,52	0,79	Збільшення
7 Період погашення кредиторської заборгованості (днів)	$360 / \text{К}_{\text{об. кр.з}}$	237	237	456	Зменшення
8 Коефіцієнт оборотності власного капіталу (оборотність)	$\text{ЧД(В)Р} / \text{ВК}$	0,2	0,2	0,3	Збільшення

Джерело: власна розробка авторів

транзакції, дозволить більш ефективно управляти грошовими потоками [5, с. 226].

Таким чином, показники ділової активності та рентабельності є одними з основних показників, що комплексно характеризують ефективність фінансової діяльності підприємства, і якщо не звертати увагу на негативні зміни, які в них відбуваються, це може призвести до загрози кризового стану, і як наслідок до банкрутства.

Кодексом України з процедур банкрутства визначено, що банкрутство — визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність за допомогою процедури санації та реструктуризації і погасити встановлені у порядку, визначеному Кодексом, грошові вимоги кредиторів інакше, ніж через застосування ліквідаційної процедури [4].

Для того, щоб підвищити ефективність фінансової діяльності підприємства та запобігти ймовірний кризовий стан, який може призвести і до банкрутства АТ «Турбоатом», можна запропонувати наступні заходи запобігання можливості банкрутства:

- встановлення штрафних санкцій за прострочену короткострокову заборгованість;
- робити моніторинг забезпечення достатності фінансових ресурсів для покриття виникаючих поточних зобов'язань;
- залучення додаткових внутрішніх джерел фінансування: скорочення витрат до мінімального рівня, проведення ресурсозберігальних заходів;
- створення стабільної фінансової бази, тобто для перспективного функціонування підприємства;
- проводити маркетингову діяльність з метою пошуку перспективної ринкової ніші;

- підвищувати якість продукції та поліпшувати споживчі властивості реалізованої продукції;
- впроваджувати рентабельну продукції, що має конкурентні переваги;
- шукати додаткові інвестиції;
- збільшувати обсяг випуску продукції за рахунок модернізації, оновленням устаткування та використання нових технологій.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Одними з основних завдань фінансової діяльності підприємства є дослідження рентабельності, адже показники рентабельності характеризують ефективність роботи підприємства в цілому, а також — показники ділової активності підприємства, що проявляють, насамперед, швидкість обороту коштів підприємства.

Показники ділової активності та рентабельності є одними з основних показників, що характеризують ефективність фінансової діяльності підприємства, і якщо не звертати увагу на негативні зміни, які в них відбуваються, це може призвести до загрози кризового стану, і як наслідок до банкрутства.

Для того, щоб запобігти ймовірного кризового стану, який може призвести до банкрутства, необхідно проводити заходи щодо поліпшення зазначених показників, і для створення стабільної фінансової бази підприємства, тобто для його стабільного та перспективного функціонування.

Таким чином, дослідження оцінки фінансової діяльності, пошук заходів поліпшення та уникнення можливого банкрутства є необхідним для подальших розвідок у даному напрямі, адже це важлива ланка успішного функціонування підприємства.

Література

1. Гриценко М. П. Фінансовий аналіз: нав. посіб. / За ред. П. В. Захарченка, М. П., Бердянськ, 2018. 224 с.
2. Демчук Н. І., Туболець І. І. Теоретичні та методологічні засади управління рентабельністю підприємства. Інвестиції: практика та досвід. 2012. № 5. С. 39–44.
3. Євченко Т. І. Прибутковості та джерел формування прибутку підприємства на прикладі ТОВ «Козацьке» Бобровицького району Чернігівської області. 2017. Вип. 17. С. 639–642.
4. Кодекс України з процедур банкрутства (із змінами, внесеними згідно із Законами України № 1667-IX від 15.07.2021). URL: <https://zakon.rada.gov.ua>
5. Нашкєрська М., Патрікі Н. Інструментарій управління грошовими потоками будівельного підприємства. Економічний аналіз. 2020. Том 30. № 1. Частина 2. С. 223–229.
6. Поддєрьогін А. М., Білик М. Д., Буряк Л. Д., Булгакова С. О., Куліш А. П. Фінанси підприємств: Підручник. 6-вид., перероб. та доп. К.: КНЕУ, 2006. 552 с.
7. Петренко В. А., Гурбик Ю. Ю., Сальнікова М. В. Теоретичний аналіз тлумачення поняття «фінансова діяльність підприємства». 2018. С. 180–185.

8. Сич О.О. Аналіз рентабельності підприємств України в останні роки та основні шляхи її підвищення [Наукові конференції України, VIII Всеукраїнська науково-практична конференція «Сучасні підходи до управління підприємством»]. С. 1–6.

9. Тимчишин-Чемерис Ю. В., Гвоздь С. І. Поняття ділової активності підприємства та напрями її підвищення / Ю.В. Тимчишин-Чемерис, С.І. Гвоздь. Міжнародний науковий журнал «Ітернаука». 2017. № 7. С. 161–164.

10. Чигріна К.О. Рентабельність підприємства та шляхи її підвищення/ Чорноморський державний університет імені Петра Могили, Україна, Миколаїв. 2015. Том 2, № 12. С. 1–10.

References

1. Hrytsenko M. P. Finansovyy analiz: nav. posib. / Za red. P. V. Zakharchenka, M. P., Berdians'k, 2018. 224 s.
2. Demchuk N. I., Tubolets' I. I. Teoretychni ta metodolohichni zasady upravlinnia rentabel'nistiu pidpryiemstva. Investytsii: praktyka ta dosvid. 2012. № 5. S. 39–44.
3. Yevenko T. I. Prybutkovosti ta dzherel formuvannia prybutku pidpryiemstva na prykladi TOV «Kozats'ke» Brovyts'koho rajonu Chernihivs'koi oblasti. 2017. Vyp. 17. S. 639–642.
4. Kodeks Ukrainy z protsedur bankrutstva (iz zminamy, vnesenymy zghidno iz Zakonamy Ukrainy № 1667-IX vid 15.07.2021). URL: <https://zakon.rada.gov.ua>
5. Nashkers'ka M., Patriki N. Instrumentarij upravlinnia hroshovymy potokamy budivel'noho pidpryiemstva. Ekonomichnyy analiz. 2020. Tom 30. № 1. Chastyna 2. S. 223–229.
6. Poddier'ohin A. M., Bilyk M. D., Buriak L. D., Bulhakova S. O., Kulish A. P. Finansy pidpryiemstv: Pidruchnyk. 6.vyd., pererob. ta dop. K.: KNEU, 2006. 552 s.
7. Petrenko V. A., Hurbyk Yu. Yu., Sal'nikova M. V. Teoretychnyy analiz tlumachennia poniattia «finansova dial'nist' pidpryiemstva», 2018. S. 180–185.
8. Sych O. O. Analiz rentabel'nosti pidpryiemstv ukrainy v ostanni roky ta osnovni shliakhy ii pidvyschennia [Naukovi konferentsii Ukrainy, VIII Vseukrains'ka naukovo-praktychna konferentsiia «Suchasni pidkhody do upravlinnia pidpryiemstvom»]. S. 1–6.
9. Tymchyshyn-Chemerys Yu. V., Hvozdz' S. I. Poniattia dilovoi aktyvnosti pidpryiemstva ta napriamy ii pidvyschennia / Yu. V. Tymchyshyn-Chemerys, S. I. Hvozdz'. Mizhnarodnyy naukovy zhurnal «Internauka». 2017. № 7. S. 161–164.
10. Chyhrina K. O. Rentabel'nist' pidpryiemstva ta shliakhy ii pidvyschennia/ Chornomors'kij derzhavnyy universytet imeni Petra Mohyly, Ukraina, Mykolaiv. 2015. Tom 2, № 12. S. 1–10.

Тонкошкур Максим Васильович

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри туризму і готельного господарства
Харківський національний університет
міського господарства імені О.М. Бекетова*

Тонкошкур Максим Васильевич

*кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры туризма и гостиничного хозяйства
Харьковский национальный университет
городского хозяйства имени А.Н. Бекетова*

Tonkoshkur Maksym

*Candidate of Economic Sciences (PhD), Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Tourism and Hospitality
O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv
ORCID: 0000-0003-2079-0364*

Лелюк Дар'я Андріївна

*студентка кафедри туризму і готельного господарства
Харківського національного університету
міського господарства імені О.М. Бекетова*

Лелюк Дарья Андреевна

*студентка кафедры туризма и гостиничного хозяйства
Харьковского национального университета
городского хозяйства имени А.Н. Бекетова*

Leliuk Dariia

*Student of the Department of Tourism and Hospitality
O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv*

DOI: 10.25313/2520-2294-2021-12-7801

ЕФЕКТИВНА СПІВПРАЦЯ ТУРОПЕРАТОРІВ ТА ТУРАГЕНТІВ ЯК ЗАСІБ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАДІЙНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТУРИСТИЧНОГО РИНКУ

ЭФФЕКТИВНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО ТУРОПЕРАТОРОВ И ТУРАГЕНТОВ КАК СРЕДСТВО ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАДЕЖНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ТУРИСТИЧЕСКОГО РЫНКА

EFFECTIVE COOPERATION OF TOUROPERATORS AND TRAVEL AGENCIES AS THE MEANS OF RELIABILITY PROVIDING OF THE TOURIST MARKET FUNCTIONING

Анотація. В статті висвітлено особливості функціонування туристичного ринку України в контексті взаємодії туроператорів та турагентів. Визначено, що нестабільність туристичного ринку в умовах пандемії вимагає перегляду не тільки базових аспектів формування та просування турпродукту з метою мінімізації можливих ризиків для всіх учасників туристичного ринку, а і створення надійної системи комунікацій між суб'єктами туристичного ринку з метою забезпечення

швидкого реагування на виклики сьогодення та формування чіткої законодавчо-нормативної основи для здійснення такої діяльності. На основі результатів незалежного дослідження надійності роботи туроператорів по відношенню до турагентів, визначено найбільш проблемні аспекти співробітництва туроператорів та турагентів, які потребують негайного вирішення.

Запропонований організаційний механізм функціонування туристичного ринку України, відповідно до якого має бути забезпечений баланс відповідальності суб'єктів туристичного ринку, що задіяні у процесі обслуговування туристів під час реалізації туристичних послуг. Запропонована модель дозволить вирішити низку проблем вітчизняного туристичного ринку, а саме: покращити якість надання туристичних послуг та збільшити захищеність туристів; вивести діяльність турагентів із тіньового сектору; зробити більш прозорою систему фінансового обліку туристичної діяльності, збільшити надходження до бюджету від туристичного сектору.

Ключові слова: туристичний ринок, туроператор, надійність конкурентоспроможність, якість обслуговування, відповідальність.

Аннотация. В статье отражены особенности функционирования туристического рынка Украины в контексте взаимодействия туроператоров и турагентов.

Определенно, что нестабильность туристического рынка в условиях пандемии требует пересмотра не только базовых аспектов формирования и продвижения турпродукта с целью минимизации возможных рисков для всех участников туристического рынка, но и создания надежной системы коммуникаций между субъектами туристического рынка с целью обеспечения быстрого реагирования на вызовы нынешнего времени и формирования четкой законодательно-нормативной основы для осуществления такой деятельности.

На основе результатов независимого исследования надежности работы туроператоров по отношению к турагентам, определены наиболее проблемные аспекты сотрудничества туроператоров и турагентов, которые нуждаются в немедленном решении.

Предложен организационный механизм функционирования туристического рынка Украины, в соответствии с которым должен быть обеспечен баланс ответственности субъектов туристического рынка, которые задействованы в процессе обслуживания туристов во время реализации туристических услуг. Предложенная модель позволит решить ряд проблем отечественного туристического рынка, а именно: улучшить качество предоставления туристических услуг и увеличить защищенность туристов; вывести деятельность турагентов из теневого сектору; сделать прозрачнее систему финансового учета туристической деятельности, увеличить поступление в бюджет от туристического сектору.

Ключевые слова: туристический рынок, туроператор, надежность конкурентоспособность, качество обслуживания, ответственность.

Summary. In the article the features of functioning of tourist market of Ukraine are reflected in the context of co-operation of tour operators and travel agencies.

Certainly, that instability of tourist market in the conditions of pandemic requires the revision of not only base aspects of forming and advancement of tourproducts with the purpose of minimization of possible risks for all participants of tourist market but also creation of the reliable system of communications between the subjects of tourist market with the purpose of providing of the rapid reacting on the calls of present time and formings of clear legislatively-normative basis for realization of such activity. Independent research shows reliability of touroperators in dealing to the travel agencies. There were defined the most problem aspects of tour operators and travel agencies cooperation, which are needed immediate decision.

It is offered organizational mechanism of Ukrainian tourist market functioning, which should provide the balance of responsibility of tourist market subjects, that must be done in accordance with involved in the process of maintenance of tourists during realization of tourist services. The offered model will allow to decide the row of problems of domestic tourist market, namely: to improve quality of tourist services in travel agencies and increase protection of tourists; to show activity of travel agencies out of the shadow to the sector; to do more transparent the system of financial account of tourism activity, to increase incomes of budget from tourism sector.

Key words: tourist market, tour operator, reliability competitiveness, quality of service, responsibility

Постановка проблеми. Пандемія коронавірусу суттєво вплинула на світовий та вітчизняний ринок туристичних послуг, відкривши низку проблем щодо відповідальності суб'єктів туристичної діяльності перед туристами. Ці проблеми

набули особливого значення на тлі недосконалого українського законодавства, яке чітко не визначає практичних аспектів відповідальності сторін учасників туристичного ринку. Саме це призвело до самостійної розробки туроператорами договорів на

реалізацію туристичних послуг та на туристичне обслуговування, які є безальтернативними для турагентів та туристів відповідно. Намагаючись убезпечити себе, туроператори при формуванні договорів сконцентрувалися саме на детальному розподілі відповідальності сторін щодо замовлення, оплати та споживання туристичного продукту. Проте недосконалість розроблених туроператорами договорів полягає у тому, що, небажаючи втрачати мережі реалізації власного турпродукту, туроператори вочевидь навмисно не врахували деякі аспекти турагентської діяльності, завдяки чому, турагенти отримали можливість працювати неофіційно, приховувати доходи, конкурувати між собою не за принципом якості обслуговування туристів, а за розміром знижок, які надаються при мовчазному погодженні туроператорів. З одного боку, в умовах зростаючих обсягів продажів, а з іншого боку при раптовому настанні форс-мажорних обставин, такі процеси можуть вкрай негативно вплинути, як на споживачів туристичних послуг, тобто туристів, так і на туристичний ринок в цілому.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням взаємодії туроператорів та турагентів надається недостатньо уваги у вітчизняній науковій літературі, це пов'язано з тим, що багато аспектів такого співробітництва знаходяться суто у практичній площині і потребують комплексного дослідження представниками наукового сектора у тісній співпраці з представниками туристичного бізнесу. Так саме, варто зазначити, що вищезгадані питання знаходяться у сфері інтересів, як економічних, так і юридичних наук.

Проте, варто визначити таких науковців, як Полчанінова І. Л., Касьяненко А. А. [1], Камінська Н. В. [2], Ткаченко Т. І., Козловський Є. В. [3], публікації яких на актуальні теми вже представлені у науковому просторі.

Мета статті полягає у дослідженні особливостей функціонування туристичного ринку в контексті співпраці туроператорів та турагентів і розробці заходів щодо покращення комунікацій між ними, чіткого розділення відповідальності за окремі аспекти якості обслуговування туристів, а також зміни законодавчого характеру, які мають мінімізувати ризики для усіх учасників туристичного ринку.

Виклад основного матеріалу. Важливим аспектом успішного функціонування туристичного ринку є успішність діяльності окремих його учасників. Проте взаємини туроператорів і турагентів через призму оподаткування вимагають систематизації та впорядкування. Турагент — це

посередник, який продає кінцевому споживачеві, тобто туристу, турпродукт, створений туроператором. Іншими словами свої послуги турагент надає саме туроператору, а не туристу. В свою чергу, туроператор за отримані від турагента послуги з продажу туру сплачує останньому винагороду, яку зазвичай закладено у вартість туру. Розмір винагороди може відрізнятися, але в середньому складає 9–14% від вартості туру. Зазвичай турагент — це представник малого бізнесу, для якого максимально прийнятним є робота за спрощеною системою обліку та оподаткування. Виходячи із визначення турагентської діяльності як посередницької, можна дістати висновок, що турагент надає свої послуги не кінцевому споживачеві, тобто туристу, а туроператору, від імені якого турагент реалізує турпродукт, і саме туроператор оплачує послуги турагента, закладаючи комісійну винагороду у базову вартість туру. Таке розуміння співпраці туроператора і турагента передбачає роботу останнього на третій групі оподаткування у разі, якщо туроператор не є платником єдиного податку. Основні туроператори України частка яких у туристичній діяльності складає понад 85% туристичного ринку України, є платниками податку на загальних умовах, оскільки їх обсяги реалізації не дозволяють їм обрати спрощену систему.

Серед видів діяльності, які можуть бути віднесені до 2 групи «єдиного податку» Державна фіскальна служба України серед іншого визначає такі види діяльності за КВЕД, як 79.11 «Діяльність туристичних агентств» та 79.90 «Надання інших послуг бронювання та пов'язана з цим діяльність», але представники другої групи єдиного податку можуть надавати свої послуги або населенню, або платникам єдиного податку. Туроператори, як компанії, що працюють на загальній схемі оподаткування, для отримання послуг платників єдиного податку другої групи, можуть використовувати лише кошти із власного прибутку. У разі, якщо туроператори планують відносити до своїх витрат комісійні, сплачені турагентам, вони мають вимагати від турагентів-платників єдиного податку роботи на третій групі оподаткування. Як альтернативний варіант співпраці туроператорів та турагентів-платників єдиного податку на другій групі, є створення туроператором через уповноважене агентство-консолідатор субагентської мережі (рис. 1).

Проте на ринку вже встановлено свій порядок співпраці туроператорів і турагентів, в якому фактично турагент сплачує туроператору тільки транзитну суму відповідно до рахунку. Сума комісії утримується турагентом автоматично із коштів,

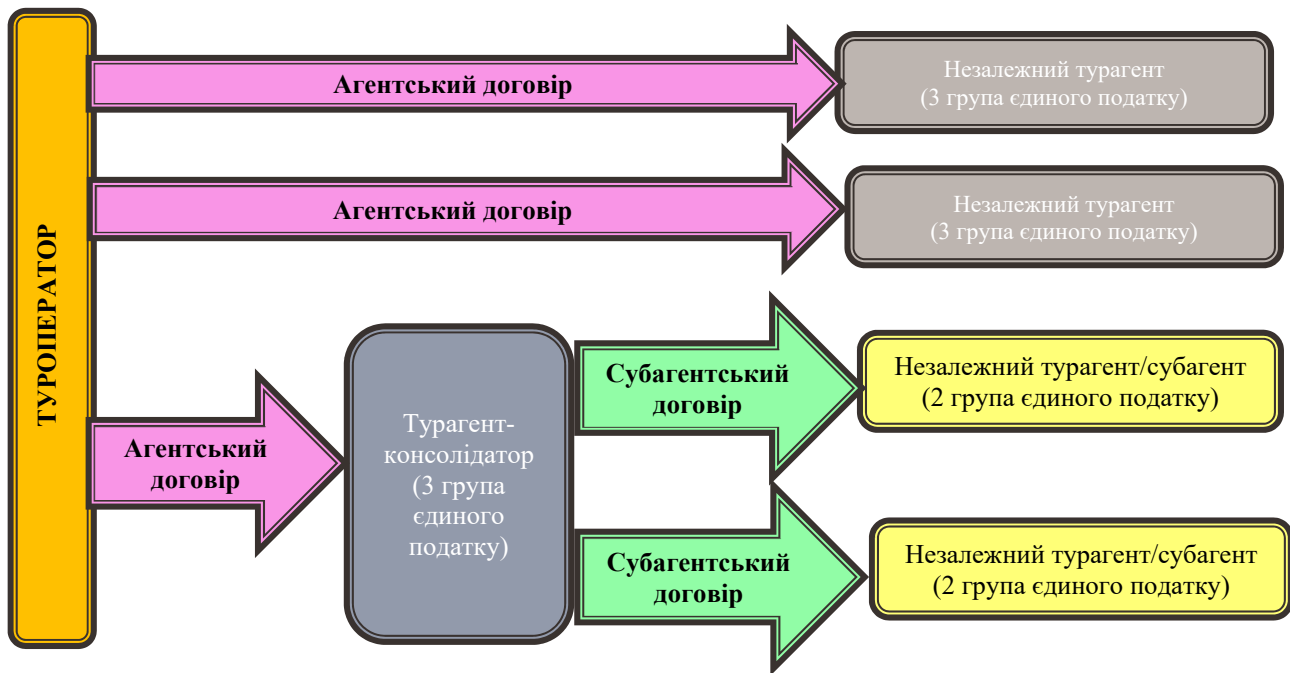


Рис. 1. Механізм продажу турів через агентів та субагентів

Джерело: розроблено авторами

що сплачуються туристом за заброньований тур. Незважаючи на видиму зручність, така система має певні недоліки.

По-перше, це створює передумови для недобросовісної конкуренції серед агентів за ціновим показником шляхом надання невинуватених знижок. Фактично знижки, яку пропонують агенти туристам, можуть бути надані виключно із комісійної винагороди. В такій ситуації не тільки зменшується заробіток турагента, це також суттєво впливає на якість послуг, адже, надаючи значні знижки, турагенти зазвичай не намагаються надати максимальне інформаційне забезпечення туру, обмежуючись мінімумом, визначеним законодавством. Відповідно і туристи часто залишаються незадовільними від свого відпочинку, оскільки їх очікування, недостатньо якісно сформовані турагентом, можуть не відповідати реальному рівню обслуговування під час поїздки.

По-друге, агенти отримують можливість для ухиляння від сплати податків, адже на третій групі агент у якості єдиного податку має сплачувати певний відсоток від свого доходу, тобто розміру комісійної винагороди. Причому зменшення доходу за рахунок знижок не передбачає автоматичне зменшення розміру податку. Тим не менш турагенти користуються такою нагодою і часто зменшують оподаткований дохід.

Як ми розуміємо, співпраця між туроператорами та турагентами є доволі специфічною, що

пов'язано з низкою факторів. Окрім переліку основних туристичних напрямів, вартості відпочинку, турагент при виборі туроператорів звертає особливу увагу на відповідність та адекватність запропонованої туроператором комісійної програми, а також надійність безпосередньо туроператора та його партнерів (наприклад, авіакомпаній, страхових компаній тощо). Саме турагент реалізує турпродукт туристу, проводить фінансовий розрахунок, відповідає на будь-які питання, що стосуються туру, інформаційно супроводжує та підтримує під час відпочинку. Також, у разі виникнення будь-яких проблем у туриста, саме турагент перший, хто отримує скарги, навіть якщо він неспроможний вплинути на ситуацію.

Українська асоціація туристичних агенцій протягом останніх років двічі на рік проводить опитування турагентів щодо якості співпраці з певними туроператорами. Для оцінки пропонуються одинадцять критеріїв, кожен з яких турагент, який проходить опитування, має оцінити за п'ятибальною шкалою. Для оцінки пропонуються наступні критерії:

- справедливості комісійної програми;
- зручності використання сайту компанії;
- актуальності цін у підборі та по факте бронювання;
- використання промо-прайсу;
- наявності прихованих платежів;
- швидкості підтвердження замовлень;
- роботи гарячої лінії;

Таблиця 1

Рейтинг agent-friendly туроператорів (літній сезон 2021 р.)

Туроператор	Справедливість комісійної програми (розмір, шкала)	Сайт (зручність, швидкість)	Актуальність цін у підборі та по факту бронювання	Використання Promo Price	Приховані платежі (доплата за рейс, паливний збір)	Підтвердження замовлень	Оцінка роботи "гарячої лінії" оператора (неробочий час)	Лояльність у вирішенні спірних питань	Умови оплати по ранньому бронюванню	Виставлення рахунків	Зведена оцінка
Anex Tour	4,31	4,42	4,04	4,63	3,36	4,49	3,38	3,82	4,34	4,59	4,14
Pegas Touristik	4,38	4,14	3,95	4,12	3,70	4,18	3,80	3,89	4,05	4,41	4,06
TEZ TOUR	4,02	3,61	4,08	4,23	4,03	4,09	3,81	3,86	4,05	4,30	4,01
Kompas	3,89	3,92	3,96	4,14	3,79	3,76	3,90	3,89	3,93	4,22	3,94
JoinUP!	3,85	4,19	3,71	4,40	3,65	3,23	3,40	3,34	3,98	4,33	3,81
TUI	3,88	3,79	3,51	3,11	3,17	3,86	3,53	3,47	3,85	4,21	3,64
Альянс	3,60	3,53	3,62	3,61	3,61	3,53	3,54	3,62	3,53	3,93	3,61
Феєрія мандрів	3,51	3,28	3,55	3,63	3,61	3,63	3,58	3,56	3,57	3,79	3,57
ALF	3,40	3,46	3,41	3,08	3,42	3,33	3,47	3,35	3,55	4,00	3,45
Coral Travel	3,35	3,27	3,39	2,43	2,99	3,96	3,48	3,43	3,93	4,18	3,44
TPG	3,25	3,04	2,83	2,55	2,88	2,97	3,16	2,71	3,26	3,79	3,04
Середнє знач.	3,77	3,70	3,64	3,63	3,47	3,73	3,55	3,54	3,82	4,16	3,70

Джерело: Українська асоціація туристичних агентств [7]

- лояльність у вирішенні спірних питань;
- умови оплати по ранньому бронюванню;
- виставлення рахунків

Аналізуючи результати досліджень можна зазначити, що майже всі основні туроператори мають проблеми із організацією роботи гарячої лінії, в першу чергу у неробочий час, так само, як і ставленні туроператорів до вирішення спірних ситуацій. Найнижчі рейтингові бали отримали компанії Coral Travel і TPG за використання промопрайсу, тобто формування вартості туру з мінімальною комісійною винагородою. Так саме обурення турагентів викликає і наявність у туроператорів прихованих платежів, тобто таких платежів, які відображаються під час пошуку турів, а додаються до вартості вже безпосередньо під час бронювання. Перше місце в рейтингу посіла компанія «Anex Tour», проте показники наявності прихованих платежів та якості роботи гарячої лінії не суттєво покращилися порівняно з попередніми дослідженнями. Компанії «TEZTOUR» та «Join UP!» втратили лідерські позиції попереднього сезону причому до компанії «Join UP!» у турагентів серед інших є також претензії щодо актуальності цін та швидкості підтвердження замовлень.

Аналіз основних тенденцій функціонування туристичного ринку України, свідчить про існування низки проблем, що суттєво впливають не тільки на ефективність співпраці туроператорів та турагентів, а й на якість надання туристичних послуг кінцевому споживачеві. Для вирішення проблем необхідно:

1. Створити умови для збільшення конкуренції на основі якості обслуговування, а не за ціновою складовою.

Як уже зазначалося вище, кінцеву вартість турпродукту туроператор визначає однаковою для всіх турагентів України. Остаточна вартість представлена у відкритих туроператорських системах бронювання, вона може змінюватися туроператором, але такі зміни одночасно відображаються для всіх турагентів через системи пошуку турів відповідних туроператорів. Іншими словами, в певний момент часу на конкретний ідентичний тур (місто та дата вильоту, місто прильоту, тривалість відпочинку, готель, тип номеру, кількість осіб, харчування тощо) з будь-якої точки світу можна знайти однакові цінові пропозиції. Проте, зазвичай кінцеві споживачі (тобто туристи) можуть сплачувати турагенту різну ціну. Саме турагент, як посередник при продажі послуг отримує від туриста кошти за тур, а потім кошти перераховуються турагентом на розрахунковий рахунок туроператора. Але турагент перераховує не всю отриману від туриста суму, агентську комісію турагент самостійно залишає як свій заробіток. Хоча цей заробіток є погодженим із туроператором, існує декілька дискусійних аспектів, що потребують подальшого уточнення. По-перше, відповідно до законодавства, саме агентська винагорода — є доходом турагента, яка підлягає обліку як об'єкт оподаткування. Якщо, виходячи із базових принципів співпраці туроператора та турагента, турагент надає послуги

туроператору із просування та реалізації турпродукту, комісія має сплачуватися саме туроператором турагенту. Процедурно це має виглядати наступним чином:

- турагент отримує від туриста повну вартість за туристичні послуги відповідно до умов бронювання.
- турагент перераховує всю отриману суму на розрахунковий рахунок туроператора.
- туроператор виплачує турагенту (тобто перераховує на розрахунковий рахунок турагента) комісійну винагороду за реалізацію турпродукту.

У такому випадку, співпраця туроператора та турагента, що працює за спрощеною системою оподаткування, можлива тільки, якщо турагент є платником податку третьої групи оподаткування. Такий варіант є вигідним для держави, оскільки законодавчо визнано, що розмір єдиного податку для третьої спрощеної групи залежить від розміру доходу, натомість для другої групи (яку обирає значна кількість турагентів) розмір єдиного податку є фіксованим і залежить від розміру мінімальної заробітної плати, а не від обсягів реалізації.

По-друге, саме за рахунок турагентської винагороди надаються знижки. Як показало дослідження, на думку турагентів неправомірні знижки є головною проблемою функціонування туристичного ринку України. Існуюча система розрахунків між туроператорами та турагентами передбачає наявність фіксованої суми (визначений відсоток від суми бронювання), яку турагент зобов'язаний перерахувати туроператору. В залежності від розміру комісії ця сума може відрізнятися для турагентів (зазвичай коливається в межах від 84 до 90% від вартості заброньованого туру). За рахунок основної суми турагент немає надати знижку туристу, проте значна кількість турагентів готові надавати знижку, за рахунок власної комісії. Нажаль такий підхід мінімізує прагнення інших агентів надавати якісні послуги, насамперед за рахунок повноцінного інформування туристів щодо особливостей їх відпочинку. Як наголошувалося раніше саме повна обізнаність туристів щодо нюансів перельоту, особливостей перебування у готелі, якості готельної інфраструктури та харчування, специфіки страхування тощо формує очікування від відпочинку. Відповідність очікування та отриманих послуг і формує поняття якості відпочинку. Нажаль, значна кількість турагентів, акцентуючи увагу на наданні неправомірних знижок, ігнорують аспекти інформування клієнтів щодо специфіки відпочинку, що призводить до формування негативних вражень туристів.

Хоча законодавство визначає, як головну функцію турагента саме надання інформаційного забезпечення щодо відпочинку туристів, деталізованих інструкцій не існує. Тому кожне турагентство може визначити власний формат надання такої інформації, формуючи свою унікальність. Проте наявність неправомірних знижок нівелюють прагнення турагентів надавати якісне інформаційне забезпечення туристичного обслуговування.

З метою створення дійсно конкурентоспроможного середовища у питаннях обслуговування туристів, необхідно на законодавчому рівні визначити процедуру сплати туристичних послуг (про що говорилося вище), а саме, після отримання повної оплати за турпродукт турагент зобов'язаний перерахувати повну суму на розрахунковий рахунок туроператора, а після цього туроператор має виплати комісійну винагороду турагенту.

В такому випадку турагенти зможуть працювати виключно за третьою групою спрощеною системи оподаткування і сплачувати податки в залежності від доходів, що значно збільшить надходження до бюджету.

У свою чергу значно зменшуються можливості турагентів щодо маніпулювання знижками, адже у разі надання знижки турагент має додати власні кошти у розмірі наданої знижки для сплати рахунку, виставленого туроператором. Відмова від знижок дозволить турагентам зосередитися на якості підбору туру відповідно до запиту туристів, а також повноті надання корисної інформації туристам щодо особливостей відпочинку, що значно зменшить кількість скарг від незадоволених туристів, у яких очікування не відповідали рівню отриманих послуг.

2. Змінити систему страхування туристів, запровадження обов'язкового страхування від невіїзду.

Відповідно до чинного законодавства, обов'язковими є медичне страхування та страхування від нещасного випадку. Проект оновленого закону України про туризм передбачає також запровадження обов'язкового страхування туристів на повернення в Україну. Проте цього недостатньо, щоб мінімізувати ризики учасників туристичного ринку. Пандемія коронавірусу спричинила різке падіння обсягів туризму у світі та вивела на поверхню низку організаційних проблем, які також потребують уваги на законодавчому рівні. Серед них особливої уваги заслуговують питання скасування подорожей за різними причинами, у тому числі у зв'язку із хворобою туристів. Майже усі популярні туристичні напрями ввели певні обмеження

для туристів, серед вимог щодо відвідання — не тільки наявність сертифікату про вакцинацію, а й додатково наявність негативного ПЛР-тесту, зробленого за 48–72 годину до часу перетину кордону. У разі отримання позитивного тесту турист не зможе здійснити поїздку, але компенсація можлива тільки за наявності страховки від невіїзду. Деякі туроператори автоматично включають її до турпродукту, а деякі пропонують туристам купити такий страховий поліс додатково. Але цей вид страхування є добровільним, тому туристи, навіть розуміючи усі ризики, часто відмовляються від нього з метою економії коштів. Крім того, розмір компенсації за скасування поїздки в таких випадках, може бути обмеженим певною сумою, а також застосовується франшиза на рівні 10–20%. Крім того, сама процедура повернення коштів за скасовану таким чином поїздку є доволі складною і тривалою за часом. Запровадження обов'язкового страхування від невіїзду мало би допомогти вирішити вищезазначену проблему, визначити чіткі правила для страхових компаній, зменшити втрати туристів та пришвидшити повернення коштів за невикористану туристичну поїздку. Запровадження страхування від невіїзду можна також розглядати і в іншому аспекті. Ризик банкрутства туроператорів, особливо в умовах пандемії значно збільшився, але дієвого захисту туристів на випадок банкрутства туроператорів не передбачено. Стаття 15 Закону України «Про туризм» регламентує необхідність наявності фінансового забезпечення здійснення туроператорської діяльності. Проте існуючий розмір у 20000 євро для міжнародного туризму є суто символічним, оскільки річні обсяги продажів крупних туроператорів можуть вимірюватися десятками або сотнями млн. євро.

Саме в такій ситуації страхування від невіїзду набуває додаткового значення, адже може передбачати компенсації за скасування поїздки не тільки за звичним переліком причин, таких як хвороба туриста, його смерть або близької людини, стихійні лиха тощо, а й застосовуватися у разі неможливості здійснення туристичної поїздки з вини туроператора у тому числі у випадку банкрутства.

3. Розмежування відповідальності між туроператором та турагентом.

На сьогоднішній день турагент повністю залежить від умов співпраці, що висуває туроператор. Туроператори повністю формують договірну базу на власний розсуд. Турагент немає права вносити зміни в агентські договори. Несприйняття та відмова від підписання турагентом запропонованого туроператором базового агентського договору

автоматично призводить до відмови туроператором у співпраці з турагентом. Варіанти туроператорських договорів зазвичай мінімізують відповідальність туроператорів перед туристами, а вирішення організаційних проблем перекладають на турагента. Крім того, турагенти зобов'язані при реалізації турпродукту певного туроператора підписувати з туристом виключно запропонований цим туроператором договір на реалізацію туристичних послуг (договір на туристичне обслуговування). Певні пункти таких договорів можуть вкрай негативно сприйматися туристами. Нажаль чинне законодавство майже не регламентує відповідальність сторін — учасників туристичного ринку. Статті 24 та 25 Закону України «Про туризм», які нібито визначають права та обов'язки учасників туристичного ринку перенавантажено загальними вимогами або пунктами, які майже не мають практичного значення (внесення пропозицій щодо охорони туристичних ресурсів України, їх збереження та відновлення, порядку використання; внесення пропозицій щодо вдосконалення освітніх програм з професійного навчання в галузі туризму, підвищення рівня професійної підготовки працівників і фахівців у галузі туризму; участь у розробці програм розвитку туризму тощо). Проте саме цими статтями туроператорам надано право на власний розсуд формувати та оприлюднювати шляхом опублікування загальні умови типового (публічного) договору на надання туристичних послуг.

Окремим аспектом договірних відносин між туроператором та турагентом є питання формування ціни турпродукту та винагороди турагентів. У базових договорах розмір агентської винагороди туроператором не зазначається, що дозволяє туроператорам постійно коригувати його, запроваджувати «промо-прайси» (із зменшеною комісією), додавати до оприлюдненої вартості приховані, часто безальтернативні, платежі (за зручні перельоти, за страхування тощо).

Вищезазначені проблеми потребують визначення на законодавчому рівні обов'язкових умов договору на туристичне обслуговування та розмежування відповідальності турагентів та туроператорів.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Співпраця між туроператорами та турагентами є доволі специфічною, що пов'язано з низкою факторів. Окрім переліку основних туристичних напрямів, вартості відпочинку, турагент при виборі туроператорів звертає особливу увагу на відповідність та адекватність запропонованої туроператором комісійної програми, а також надійність безпосередньо

туроператора та його партнерів (авіакомпаній, страхових компаній тощо).

Проведені Українською асоціацією туристичних агенцій дослідження свідчать, що майже всі основні туроператори мають проблеми із організацією роботи гарячої лінії, в першу чергу у неробочий час, так само, як і ставленні туроператорів до вирішення спірних ситуацій. Так саме обурення турагентів викликає і наявність у туроператорів прихованих платежів, тобто таких платежів, які

відображаються під час пошуку турів, а додаються до вартості вже безпосередньо під час бронювання.

Для вирішення існуючих проблем необхідно:

- створити умови для збільшення конкуренції на основі якості обслуговування, а не за ціновою складовою
- змінити систему страхування туристів, запровадження обов'язкового страхування від невиліду
- розмежувати відповідальності між туроператором та турагентом.

Література

1. Полчанінова І. Л., Касьяненко А. А. Система управління франчайзингом у сфері туристських послуг. Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». 2018. № 1 (41), 2 т. С. 72–75.
2. Камінська Н. В. Щодо питання класифікації договорів у туристичній сфері. Підприємництво, господарство і право. 2017. № 3. С. 27–30.
3. Ткаченко Т. І., Козловський Є. В. Особливості встановлення договірних відносин туристичного оператора з постачальниками послуг, агентами та партнерами. Економіка та держава. 2018. № 5. С. 85–88.
4. Непочатенко В. О. Covid-19 і туризм: аналіз ситуації та економічні шляхи виходу з кризи. Ефективна економіка. 2020. № 7. С. 42–48.
5. Беляєва С. С. Організаційно-економічні аспекти якості послуг готелів і закладів розміщення під час пандемії на COVID-19 / С. С. Беляєва, О. Б. Куракін, Л. Г. Бишовець // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. Черкаси: ЧДТУ, 2020. Вип. 57. С. 54–63.
6. Кацемір Я. В. Соціально-економічні чинники розвитку внутрішнього туризму в Україні / Я. В. Кацемір // Причорноморські економічні студії. 2020. Вип. 52. Том 2. С. 7–11.
7. Податковий Кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
8. Про туризм: Закон України від 15.09.1995 № 324/95-ВР / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/324/95>
9. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
10. Українська асоціація туристичних агенцій. URL: <https://uata.com.ua/>

References

1. Polchaninova I. L., Kasjjanenko A. A. Systema upravlinnja franchajzyngom u sferi turystysjkykh poslugh. Mizhnarodnyj naukovyj zhurnal «Internauka». 2018. # 1 (41), 2 t. S. 72–75.
2. Kaminsjka N. V. Shhodo pytannja klasyfikaciji doghovoriv u turystychnij sferi. Pidpryjemnyctvo, ghospodarstvo i pravo. 2017. # 3. S. 27–30.
3. Tkachenko T. I., Kozlovskij Je. V. Osoblyvosti vstanovlennja doghovirnykh vidnosyn turystychnogho operatora z postachaljnykamy poslugh, aghentamy ta partneramy. Ekonomika ta derzhava. 2018. # 5. S. 85–88.
4. Nepochatenko V. O. Covid-19 i turyzm: analiz sytuatsii ta ekonomichni shliakhy vykhodu z kryzy. Efektyvna ekonomika. 2020. № 7. S. 42–48.
5. Bieliaieva S. S. Orhanizatsiino-ekonomichni aspekty yakosti poslug hoteliv i zakladiv rozmishchennia pid chas pandemii na COVID-19 / S. S. Bieliaieva, O. B. Kurakin, L. H. Byshovets // Zbirnyk naukovykh prats Cherkaskoho derzhavnogo tekhnolohichnoho universytetu. Serii: Ekonomichni nauky. Cherkasy: ChDTU, 2020. Vyp. 57. S. 54–63
6. Katsemir Ya. V. Sotsialno-ekonomichni chynnyky rozvytku vnutrishnoho turyzmu v Ukraini / Ya. V. Katsemir // Prychornomorski ekonomichni studii. 2020. Vyp. 52. Tom 2. S. 7–11.
7. Podatkovyj Kodeks Ukrajinu vid 02.12.2010 # 2755-VI / Verkhovna Rada Ukrajinu. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
8. Pro turyzm: Zakon Ukrajinu vid 15.09.1995 # 324/95-VR / Verkhovna Rada Ukrajinu. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/324/95>
9. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrajinu. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
10. Ukrajinjska asociacija turystychnykh aghencij. URL: <https://uata.com.ua/>

НАУКОВЕ ФАХОВЕ ВИДАННЯ

МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ «ІНТЕРНАУКА».

Серія: «Економічні науки»

INTERNATIONAL SCIENTIFIC JOURNAL «INTERNAUKA».

Series: «Economic sciences»

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ «ИНТЕРНАУКА».

Серия: «Экономические науки»

№ 12(56)

3 том

Головний редактор — *Камінська Т. Г.*

Київ 2021

Видано у авторській редакції

Адреса редакції: Україна, м. Київ, вул. Ломоносова, буд. 18

Контактний телефон: +38(044) 222 58 89

Контактний телефон: +38(067) 401 84 35

E-mail: editor@inter-nauka.com

Підписано у друк 31.12.2021. Формат 60×84/8

Папір офсетний. Гарнітура UkrainianSchoolBook. Друк офсетний.

Умовно-друкованих аркушів 7,91. Тираж 100. Заказ № 217.

Ціна договірна. Надруковано з готового оригінал-макета.

Надруковано у видавництві

ТОВ «Центр учбової літератури»

вул. Лаврська, 20, м. Київ

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи

до державного реєстру видавців, виготівників і розповсюджувачів

видавничої продукції ДК № 2458 від 30.03.2006 р.