

CONSILIUM SPÓŁKA Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ

Współpraca Europejska
Podejście Naukowe & Zastosowane Technologie

ISSN 2449-7320



EUROPEAN
COOPERATION

Scientific Approaches and Applied Technologies

Warszawa 2020

№ 2(46) 2020

RADA NAUKOWA

Przewodniczący Rady Naukowej:

Professor, Dr hab. **OLEKSANDR MELNYCHENKO**,
The London Academy of Science and Business,
Wielka Brytania

Członkowie Rady Naukowej:

Professor, Dr. **ULF ANDERSSON**, Mälardalen
University, Szwecja / BI Norwegian Business
School, Norwegia

Professor, Dr. hab. **ARTUR BARTOSIK**, Kielce
University of Technology, Polska

Professor, Dr. **LINO BRIGUGLIO**, Director at
Islands and Small States Institute, University of
Malta, Malta

Professor, Dr. hab. **HENRYK DZWIGOL**, Silesian
University of Technology, Polska

Professor, Dr. hab. **FRANZ PETER LANG**, Technical
University Braunschweig, Niemcy

Professor, Dr. **JERRY LUFTMAN**, Global Institute
for IT Management, Stany Zjednoczone

Professor, Dr hab. **ALEKSY KWILIŃSKI**, Instytut
Rozwoju Współpracy Międzynarodowej, Polska

Professor, Dr. **CESARIO MATEUS**, University of
Aalborg, Dania

Dr. **IRINA MATEUS**, University of Aalborg, Dania

Professor, Dr. **IRENA MAČERINSKIENĖ**, Mykolas
Romeris University, Litwa

Professor, Dr. hab. **RADOSŁAW MIŚKIEWICZ**,
Luma Investment S.A., Polska

Professor, Dr. hab. **BORYS SAMORODOV**,
Kharkiv Educational and Scientific Institute of
SHEI "Banking University", Ukraina

Professor, Dr. **CRISTI SPULBAR**, University of
Craiova, Rumunia

Professor, Dr. **ALEXANDER MASHARSKY**, Baltic
International Academy, Łotwa

Wydawca:

CONSILIUM SPÓŁKA Z OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ

WSPÓŁPRACA EUROPEJSKA NR 2(46) 2020

Czasopismo jest zarejestrowane w Sądzie
Okręgowym w Warszawie pod numerem
19258

ISSN (PRINT) 2449-7320

Czasopismo naukowe WSPÓŁPRACA EUROPEJSKA

jest umieszczone i indeksowane w
bazach danych naukometrycznych:

- DOAJ
- JournalTOCs
- Ulrich's
- ERIH PLUS
- Index Copernicus
- Polska Bibliografia Naukowa
- EuroPub
- ROAD

Adres strony internetowej:

www.european-cooperation.eu
www.clmconsulting.pl
www.facebook.com/clmctgj

Adres do korespondencji:

Redakcja Czasopisma naukowego
WSPÓŁPRACA EUROPEJSKA
Consilium Sp. z o.o.
ul. Marszałkowska 58
00-545 Warszawa, Polska

Redaktor naczelny -
Aleksy Kwiliński

editor@european-cooperation.eu

Reklama w czasopiśmie:
office@clmconsulting.pl



SCIENTIFIC COUNCIL*Head of Scientific Council:*

Professor, Dr. hab. **OLEKSANDR MELNYCHENKO**, The London Academy of Science and Business, UK

Members of the Scientific Council:

Professor, Dr. **ULF ANDERSSON**, Mälardalen University, Sweden / BI Norwegian Business School, Norway

Professor, Dr. hab. **ARTUR BARTOSIK**, Kielce University of Technology, Poland

Professor, Dr. **LINO BRIGUGLIO**, Director at Islands and Small States Institute, University of Malta, Malta

Professor, Dr. hab. **HENRYK DZWIGOL**, Silesian University of Technology, Poland

Professor, Dr. hab. **FRANZ PETER LANG**, Technical University Braunschweig, Germany

Professor, Dr. **JERRY LUFTMAN**, Global Institute for IT Management, USA

Professor, Dr. hab. **ALEKSY KWILIŃSKI**, Institute for International Cooperation Development, Poland

Professor, Dr. **CESARIO MATEUS**, University of Aalborg, Denmark

Dr. **IRINA MATEUS**, University of Aalborg, Denmark

Professor, Dr. **IRENA MAČERINSKIENĖ**, Mykolas Romeris University, Lithuania

Professor, Dr. hab. **RADOSŁAW MIŚKIEWICZ**, Luma Investment S.A., Poland

Professor, Dr. hab. **BORYS SAMORODOV**, Kharkiv Educational and Scientific Institute of SHEI "Banking University", Ukraine

Professor, Dr. **CRISTI SPULBAR**, University of Craiova, Romania

Professor, Dr. **ALEXANDER MASHARSKY**, Baltic International Academy, Latvia

Publisher:

CONSILIUM LIMITED LIABILITY COMPANY

EUROPEAN COOPERATION

Vol. 2(46) 2020

Scientific journal is registered in District Court in Warsaw for the number 19258

ISSN (PRINT) 2449-7320

Scientific journal

EUROPEAN COOPERATION
is included and indexed in the
international informational and
scientometric data bases:

- DOAJ
- JournalTOCs
- Ulrich's
- ERIH PLUS
- Index Copernicus
- Polska Bibliografia Naukowa
- EuroPub
- ROAD

Web on:

www.european-cooperation.eu

www.clmconsulting.pl

www.facebook.com/clmctg

Address for correspondence:

Editorial team of the journal
EUROPEAN COOPERATION
Consilium LLC
Marszałkowska str. 58
00-545 Warsaw, Poland

Chief editor of the journal -
Aleksy Kwiliński

editor@european-cooperation.eu

Advertising in the journal:
office@clmconsulting.pl



SPIS TREŚCI

FORMATION OF DEBT DISCOUNT RATE: ACCOUNTING ASPECT Oksana Oliinyk, Valentyna Ksendzuk, Iryna Tralo (ENG)	7
ІНТЕГРОВАНА КЛАСИФІКАЦІЯ РЕНТИ СУБ'ЄКТІВ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН Sergiy Bardash, Tatiana Osadcha (UKR)	18
ПІДХОДИ ДО ФІНАНСУВАННЯ ПІД ЧАС СВІТОВИХ КРИЗ Tetiana Girchenko, Oleksandr Yaroshenko (UKR)	32
АКТУАЛЬНИЙ СТАН ГОТІВКОВОГО ОБІГУ ТА БЕЗГОТІВКОВИХ РОЗРАХУНКІВ Mariia Lutsyk (UKR)	41
СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЯК СУЧАСНИЙ ПРИНЦИП ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ БЕЗПЕЧНОГО БІЗНЕСУ В ТОРГІВЛІ Hanna Koptieva, Sergiy Kozub (UKR)	55

TABLE OF CONTENTS

FORMATION OF DEBT DISCOUNT RATE: ACCOUNTING ASPECT Oksana Oliinyk, Valentyna Ksendzuk, Iryna Tralo (ENG)	7
INTEGRATED RENTAL CLASSIFICATION OF SUBJECTS OF ECONOMIC RELATIONS Sergiy Bardash, Tatiana Osadcha (UKR)	18
APPROACHES TO FINANCING DURING GLOBAL CRISIS Tetiana Girchenko, Oleksandr Yaroshenko (UKR)	32
CURRENT STATE OF CASH CIRCULATION AND CASHLESS PAYMENT TRANSACTIONS Mariia Lutsyk (UKR)	41
SOCIAL RESPONSIBILITY AS A MODERN PRINCIPLE OF PLANNING THE DEVELOPMENT OF A SECURE BUSINESS IN TRADE Hanna Koptieva, Sergiy Kozub (UKR)	55

DOI: <https://doi.org/10.32070/ec.v1i45.72>**Oksana Oliinyk**

Doctor of Science (Economics), Professor,
Zhytomyr Polytechnic State University,
Vice-rector
Ukraine, Zhytomyr
oov76@ukr.net
ORCID ID: 0000-0003-2188-9219

Valentyna Ksendzuk

PhD (Economics),
Zhytomyr Polytechnic State University,
Associate Professor at the Department of
Economic Safety, Public Management and Administration
Ukraine, Zhytomyr
valentyna.ksendzuk@gmail.com
ORCID ID: 0000-0001-7670-7350

Iryna Tralo

Rivne State University of Humanities,
Lecturer at the Department of Management
Ukraine, Rivne
traloim@gmail.com
ORCID ID: 0000-0002-3398-4275

FORMATION OF DEBT DISCOUNT RATE: ACCOUNTING ASPECT

Abstract. The transformation of the accounting system is under the influence of those changes that characterize the development of new methods and approaches in the field of enterprise business management. Discounting is one such process, characterized by a number of features, including the determination of the rate and the choice of method of its application. The study of discount rate formation in the scientific literature is one of the most relevant.

One of the reasons is the urgency of the issue due to changes in the regulatory documents regarding the accounting of long-term receivables at present value. Based on the analysis of the essence of the category of the term "discount rate" in the legislative documents, as well as among the approaches of foreign and Ukrainian scientists, it is determined that the discount rate is of interest and considers the risk associated with a particular cash flow. In addition, the most common methods for determining the discount rate are discussed. This allowed us to construct a mechanism for determining the discount rate for long-term receivables in the form of an appropriate algorithm, which is based on the "traditional" factors of the discount rate (inflation, profitability of money and risk factor for a specific enterprise), thus considering both the country's financial market indicators as well as peculiarities of the entity's activities.

The developed mechanism became the basis for determining the directions of changes occurring in the structure of financial reporting indicators in the accounting system. Such changes are reflected in the structure of incomes and expenses of the enterprise, because

the accounting system recognizes the financial income or expense from the discounting of receivables in the form of amortization of the discount on the date of occurrence and throughout the maturity of each subsequent reporting date.

The results of the study contribute to the development of both theoretical knowledge on determining the discount rate of long-term receivables, as well as practical aspects of forming a methodological approach to accounting for the components of the financial result of the enterprise.

Keywords: long-term receivables, discounting, discount rate, accounting, financial statements, financial incomes and expenses

Formulas: tabl.: 0, fig.: 2, bibl.: 32

JEL Classification: M41; E43

Introduction. The business activity of the enterprise is closely linked to the cash involved in all processes and determines the level of profitability of the transactions. Profit maximization, as the main goal of an enterprise in the scientific literature, is increasingly criticized and interpreted as one of the main goals of increasing the value of the company. Changes that occur are due primarily to changes in the structure of financing the activities of economic entities. Today, financial resources in the form of attracted (including invested) capital, which are involved in the development and implementation of activities, come to the fore. Thus, for potential investors, the key indicators of the effectiveness of the enterprise is increasing its value.

The use of modern methods of valuation of objects of the enterprise (including debt) is an urgent issue in the light of prospects of development of economic entities and increase of their competitiveness in national and international markets of goods and services. Therefore, in the accounting system, the issue of reliable valuation of assets and liabilities has changed its value and essence based on the introduction of discounting as a method of estimating the value of cash.

To ensure that the use of the discount method is justified and effective, businesses justify the use of appropriate rates to ensure that financial resources of different years are brought to a comparable level in time. However, discounted rates do not always take into account all the factors and conditions in which businesses operate. In addition, in Ukrainian realities, it is difficult to determine the discount rate, given also the external factors of high risk (volatility in the foreign exchange market, underdevelopment of the financial fixed-term market, imbalance of revenues and expenditures of the state budget, general macroeconomic situation in the country, etc.). Investigating the approaches of foreign and Ukrainian scientists, as well as justifying the feasibility and conditions of applying specific methods of determining discount rates, will expand the ability of Ukrainian business entities and will enhance their competitiveness in the field of investment attractiveness not only on the national but international markets.

Literature review and the problem statement. Research of the development and application of methods of determining the discount rate has been relevant since the XIX century. In the scientific works of I. Fisher, J. M. Keynes, H. Markowitz, R. Braille, and S. Myers have elaborated theories that explain the economic value of money over time. For example, I. Fisher [Fisher 1930] in his Theory of Interest (1930), based on the theory of interest, substantiated the economic value of money over time and determined that one of the problems is to bring the future value of money to the present. Keynes J. M. [Keynes

2010] argued that the need for discounting is related to the notion of aptitude for savings and consumption. Instead, Markowitz G. [Markowitz 1952], based on his portfolio theory, proposed one of the methods of determining the discount rate - CAPM (Capital Assets Pricing Model).

Thus, researchers pay attention to the economic nature of money, however at that time the historical cost principle dominates in accounting and such accounting objects as not percentage debt and liabilities are recognized in the financial statements at their cost.

However, as modern researchers and economists have argued, the economic nature of debt should be decisive in the assessment and reflecting of accounting objects in accounting and financial statements. Therefore, some issues of debt assessment in accounting have been reflected in the works of scientists: V. S. Adamovska, O. I. Sydorova [Adamovska, Sidorova 2016], R. Baule [Baule 2019], Al-Mahmoud [Al-Mahmoud, Haitham 2020], B. Brady, P. Chang, P. Miu, B. Ozdemir, D. Schwartz [Brady, Chang, Miu, Ozdemir, Schwartz 2006], N. N. Chatnani [Chatnani 2018], H. Dźwigoł [Dźwigoł, Shcherbak, Semikina, Vinichenko, Vasiuta 2019; Dźwigoł, Wolniak 2018], Eckel, Fortin and Fischer [Eckel, Fortin, Fischer 2003], I. Ferguson [Ferguson 2018], M. Grinblatt [Grinblatt, Liu 2008], M. Jung [Jung, You, Chi, Yu, Hwang 2018], K. Kwon [Kwon, K., Lee 2019], E. Lilford [Lilford, Maybee, Packey 2018], R. Miskiewicz [Czyżewski, Matuszczak, Miśkiewicz 2019; Miskiewicz 2017; Miśkiewicz 2019], V. A. Shepeliuk, M.O. Yunatskyi [Shepeliuk, Yunatskyi 2019], N. V. Spitsyna, T. V. Momot, N. S. Akimova [Spitsyna, Momot, Akimova 2019], E. E. Sumina [Sumina 2015].

The purpose of the article is to develop a mechanism for applying the discount rate for long-term receivables as well as to analyze the impact of choosing a rate on the financial results of the enterprises formed in the accounting system. The achievement of the goal is based on the disclosure of the following research objectives: 1) theoretical analysis of the essence of the category of the concept of "discount rate"; 2) an overview of the most common methods of determining the discount rate and determining their advantages and disadvantages; 3) formation of a mechanism for determining the discount rate for long-term receivables and for determining the direction of changes that occur in the system of financial reporting indicators.

Research results. Long-term receivables are one of the instruments of managing the assets of the enterprise, because it reflects the future economic benefits, its occurrence is a prerequisite for increasing the volume of sales and improving the financial condition of the enterprise. However, the uncertainty of valuation and the inconsistency of the methods of recognition used in accounting, and subsequently reflecting in the financial statements, affect the distortion of accounting information and lead to the occurrence of conditions that adversely affect processes such as planning and forecasting and the overall development of business activities. Therefore, taking into account a number of factors that determine the amount of receivables under the influence of time, will allow business entities to maximize the benefits of the process of receivables management.

In the economic literature, the change in the value of cash is justified under the influence of the following factors: inflation; profitability of cash; risk (including future non-repayment). The study analyzed the qualitative and quantitative value of these factors in the current economic situation in the country.

Thus, the quantitative values of inflation - its rates and forecasts, are determined on the basis of the consumer price index, are compiled and published by the National Bank of

Ukraine. The yield on cash may be reflected by the following financial market instruments of the country: deposit or credit rates, interbank lending rates, National Bank of Ukraine discount rate, government bond yield rate. Practicing accountants and accounting experts, based on the provisions of tax law and based on the experience of working with audit firms, analyze the examples of risk-free rate of return and indicate that in Ukraine today investing in government bonds is not advisable to consider as a guarantee of future income.

As to such factors as risk, then the debt discount rate is affected by its quantitative value in the form of risk premiums determined under consideration of various factors specific to a particular enterprise (size, capital structure, market activity, competition, profitability, obtained profits volumes, etc.), and are quite subjective.

To these factors O. S Ralko relates: the purpose of the valuation, the type of cash flow, the availability and reliability of information about the market environment, the specifics of both the internal and external environment of the functioning of the valuation object [Ralko 2015]. Len V. S. and Hlyvenko V. V. also give a number of factors that determine the choice of discount rate used to determine the present value of long-term debt: the type of debt (trade, investment, etc.); type of currency of payments; borrowing terms; the size of a bank deposit or loan; type of borrower and lender (legal entities or individuals); the country of origin of the debt; expected rate of inflation; the risks inherent in a specific obligation; contractual terms, etc. [Len, Glyvenko 2020]. That is, we see that each entity, depending on its needs and stage of development, taking into account the "traditional" factors: inflation, yield, risk in determining the discount rate, deepens the capabilities of the debt management system and creates benefits in the field of reporting for participation of potential stakeholder groups in the activity of the enterprise.

Analyzing the nature and role of each factor affecting the value of receivables, we should pay attention to the set of methods for determining the discount rate (as a process of bringing the amount of debt or liabilities to their future value, i.e. the determination of present value) that is presented in the scientific literature. However, the provisions of the legal documents and the opinions of some scholars regarding the interpretation of the essence of the term "discount rate" were initially systematized, which partly reveals the characteristics of the methods of its determination.

In the scientific literature, the authors (Sharpa U., Alexandera H., Bailey J. [Sharp, Aleksander, Beily 1998], Ageev A. A. [Ageev 2009], Tereshchenko O. (2006), Podkopaev A.A. [Podkopaev 2015]) agree that the discount rate has percentage and takes into account the risk associated with a particular cash flow. Brady B., Chang P., Miu P., Ozdemir B., Schwartz D. add that «the discount rate used should be commensurate with the (opportunity) costs of holding the defaulted asset over the workout period, including an appropriate risk premium required by the asset holders» [Brady, Chang, Miu, Ozdemir & Schwartz 2006].

Instead, there are no clear provisions in the legal documents that outline the procedure of actions of the company when choosing the discount rate. AS 28 "Impairment of Assets" [Accounting Standard 28 "Impairment of Assets" 2004] specifies that the discount rate is based on the market rate of interest (before tax) used in transactions with similar assets. In the absence of a market rate of interest, the discount rate is based on the interest rate of the enterprise on possible loans or calculated using the weighted average cost of capital of the enterprise.

Tereshchenko O. notes that "the discount rate fulfills three main functions: 1) characterizes the rate of return at which future cash inflows are brought to present value at the time of

valuation; 2) shows the level of risk of investing in the object of valuation; 3) characterizes the value of the capital raised by the enterprise» [Tereshchenko 2006]. Based on the analysis, the types of methods of determining the discount rate that are considered by such scientists as: Ralko O.S. (2015), Korbutiak A.H., Kulbachynska I.M. [Korbutiak, Kulbachynska 2019], Kravchuk T.V., Vysochyna A.V. [Kravchuk, Vysochyna 2018], Len V.S., Glyvenko V.V. [Len, Glyvenko 2020] are considered.

The main methods of determining the discount rate, scientists include: the model of estimating capital assets CAMP (equity method), the method of determining the discount rate based on weighted average cost of capital WACC (Weighted Average Cost of Capital), cumulative method, the method of determining the discount rate based on return on equity, expert method, regulatory method, method of determining discount rate based on market multipliers, comparable sales, related investments, internal rate of return, rates LIBOR, Fama and French model; Carhart model; Gordon growth model (dividends of constant growth) and others.

Eckel, Fortin and Fischer (2003) in their paper offer rates, which may be applied as discount rates: risk-free interest rate; a sum of risk free rate and a risk premium; market rates of individual assets and liabilities; rates which are stipulated in the contracts for assets and liabilities; rates which are characteristic of particular company - cost of equity, cost of capital, opportunity costs of investments; interest rates specified in legislation (if available) [Eckel, Fortin, Fischer 2003]. Kravchuk T. V. and Vysochyna A. V. in their study conclude that "in today's economic Ukrainian conditions, it is most appropriate to use the weighted average cost method, the Gordon model (for over-the-counter companies) and the use of a deposit interest rate for simple business transactions and for economic entities that are not joint stock companies" [Kravchuk, Vysochyna 2018].

Each of these methods has its advantages and disadvantages and conditions of use. Thus, the CAMP capital asset valuation model takes into account the risk-free investment return rate (e.g., government bond yields or short-term bank deposit interest rates) and the average market rate of return (determined based on retrospective information on the level of return on shares in the securities market of the industry, to which the object of assessment belongs). Therefore, for countries with undeveloped financial markets, determining the information on the stock quotes of the company will be quite difficult.

The WACC method of determining the discount rate based on the weighted average cost of capital can be applied to various sources of financing, it is easy to calculate (includes the following components: cost of equity; share of equity in the general capital structure; cost of borrowing capital; share of borrowing capital in the general structure capital, income tax rate), but can only be used for businesses that have been in business for a certain period.

The cumulative method has the disadvantages in the part of setting a risk-free rate and is used to assess the factors that affect the risk of shortfall in planned revenues. Also, the discount rate can be calculated on the basis of a number of indicators, for example, based on the return on equity using financial statements indicators, which also requires the use of retrospective information and may not significantly affect the forecasting process. The calculation of discount rate based on Gordon model has also limited scope, since it is only applicable to those companies that issue common stock with dividend payments.

It should be noted that the company independently chooses the discount rate and methods of its determination, based on the professional judgment of accountants and the data that exists in the market.

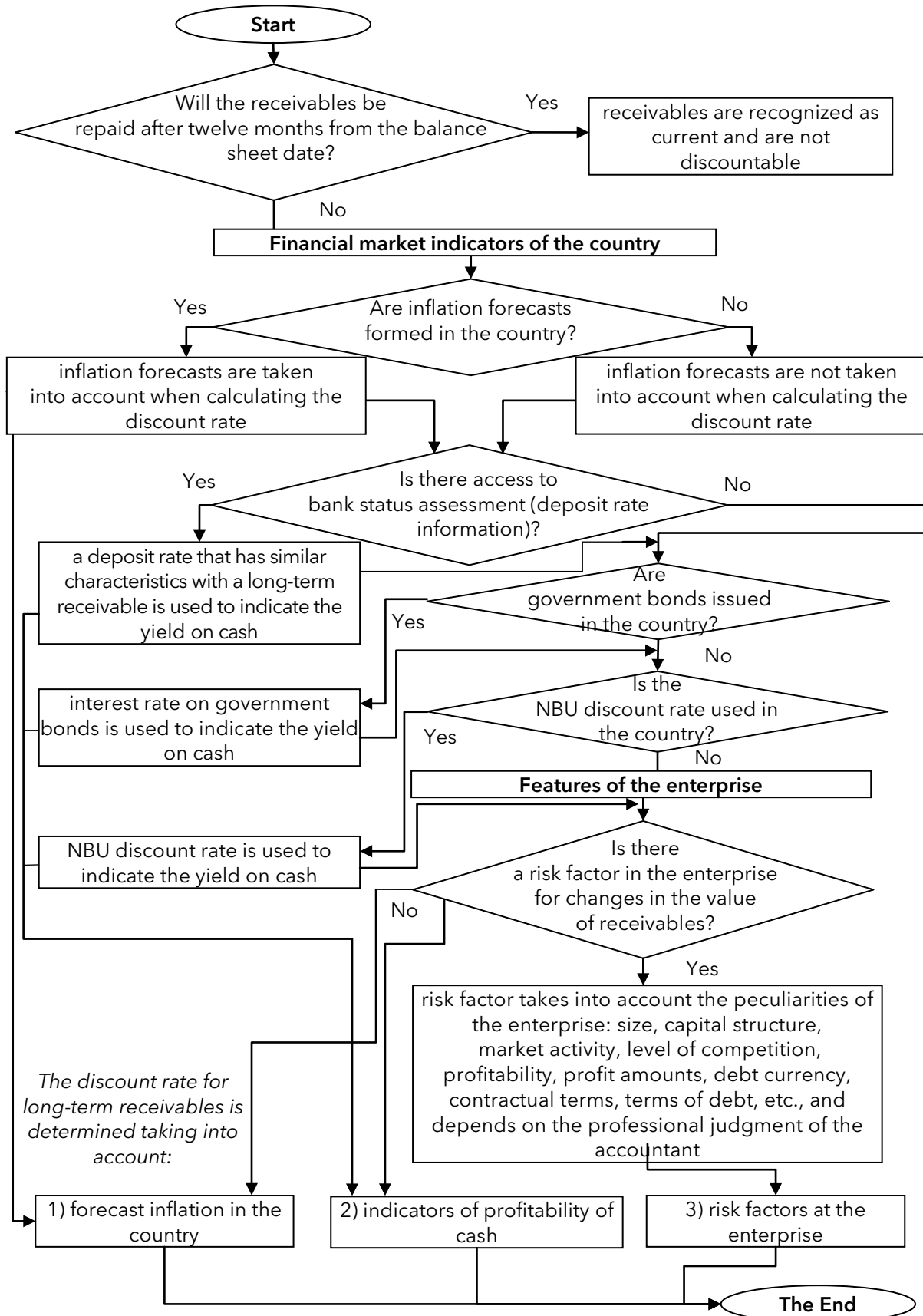


Figure 1 - The algorithm for applying the discount rate for long-term receivables
 Source: developed by the author

In this case, an important role is given to the principles of accounting and preparation of financial statements. The principle of full disclosure provides that the financial statements contain "all information about the actual and potential consequences of business transactions and events that can influence the decisions made on its basis" [Law of Ukraine "On Accounting and Financial Reporting in Ukraine" 1999]. Therefore, the assessment of long-term receivables should take into account the real conditions of management and determine the value of cash that will be received by the enterprise within a certain period of time. In addition, the accrual principle in accounting requires that "income and expenses are recorded in the accounting system at the time they arise, regardless of the date of receipt or payment of funds" [Law of Ukraine "On Accounting and Financial Reporting in Ukraine" 1999]. That is, receivables are recognized for income that does not involve receiving cash at the time of their occurrence. If such receivables have a maturity of more than one year, then their value should be higher. Therefore, a discounting process should be used to evaluate such assets, which will reflect the present value of cash, which is more expensive than their future value, until the repayment of long-term receivables.

Analyzing the research of the scholars on the advantages and disadvantages of certain methods of determining the discount rate and taking into account the accounting requirements, we think that it is advisable to develop a mechanism that takes into account different features and will be the basis for managerial decisions in the field of cash flow management in the application of the discounting process. Therefore, Fig. 1 presents the algorithm for applying the discount rate for long-term receivables in the uncertainty in the development of the financial market and taking into account the nature and characteristics of this rate.

The proposed algorithm is the mechanism that improves and creates theoretical grounds for applying the process of discounting receivables at the enterprise. The implementation of the created mechanism in practice will ensure that both the indicators of the country's financial market and the features of the entity's activity are taken into account.

It is also worth pointing out the problematic aspects of discounting caused by the use of different rates by counterparties. Thus, this leads to the fact that the actual amounts of debt in the accounts of the buyer (debtor) and seller (creditor) differ. Therefore, an important aspect of the algorithm developed above is to take into account the peculiarities of the enterprise (in particular, consideration of the terms of the contract, which reflects long-term receivables).

In addition, a number of changes occur in the accounting system under the influence of discounting, which also depend partly on the discount rate chosen. After all, the accounting system reflects the financial income or expense from the discounting of accounts receivable in the form of amortization of the discount at the date of occurrence and throughout the maturity of each subsequent reporting date.

During this period, there is also a change in the discount rate, which can decrease (leads to an increase in the discount) and increase (affects the decrease in the discount). As a result of calculating the discount rate, changes in the structure of income and expenses of the enterprise are reflected in accounting. This, in turn, affects the indicators of the financial statements and is the basis for decision-making in the area of enterprise's income and expenses management. In Fig. 2, an approach is developed that reflects changes in the financial statements (Balance Sheet (Statement of Assets) and the Income Statement (Statement of comprehensive income) when applying long-term receivable discounting.

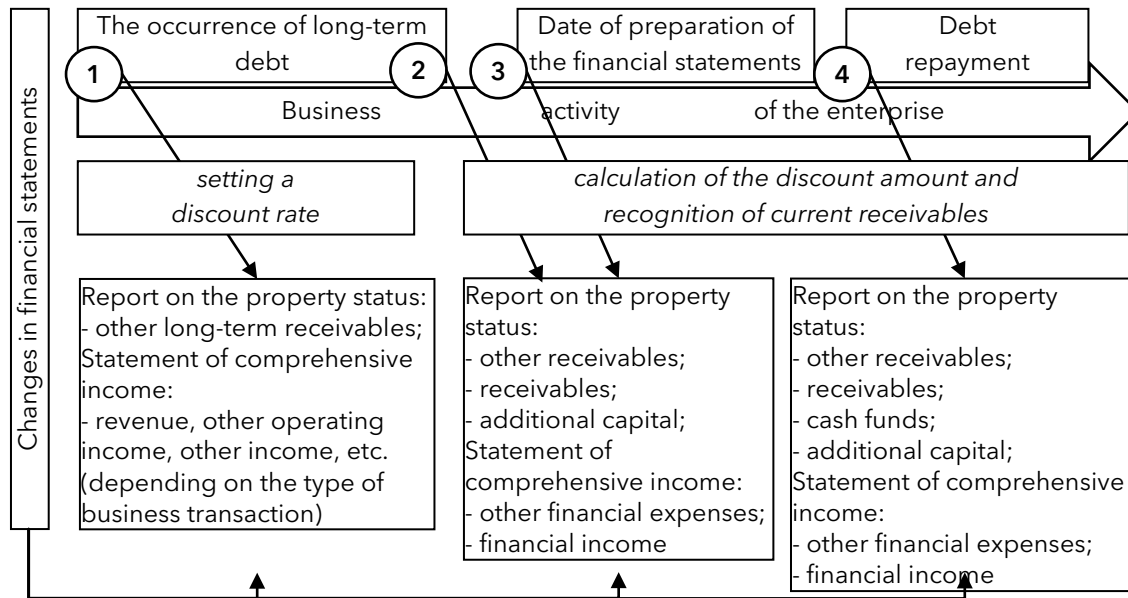


Figure 2 - Changes in financial statements when applying long-term debt discounting

Source: developed by the author

The analysis of the information presented shows that business entities using discounting should be prepared to change the structure of their financial result before tax. This confirms the importance of the discount rate selection process, which directly forms the amount of the discount and determines changes in the accounting as well as financial reporting system. That is why not only the results of previous scientific researches, but also the provisions of the normative and legal legislation in the field of accounting and preparation of financial statements were used in the formation of the algorithm.

This approach ensures compliance with the law by enterprises, and also enables the professional judgment of the accountant to be applied in the discount rate calculation, which is based, in particular, on the peculiarities of contractual terms in the context of the business transactions under which cash flows occur.

Conclusions. In the course of the research on the basis of identification of the issue of estimation of long-term receivables and in the context of the actuality of formation of reliable financial statements for potential investors, taking into account the value of the enterprise and its potential in the field of expansion of production, the expediency of the analysis of the choice of the approach to valuation of value was substantiated. Discounting is one of them, it requires the determination of the rate at which the present value of the enterprise's debt will be assessed.

We have analyzed the approaches disclosed in the regulations and scientific contributions regarding the interpretation of the term "discount rate" and concluded that the legislation does not provide a clear procedure for the choice of the discount rate. Instead, in the scientific literature, the authors are of the opinion that the discount rate is of interest and takes into account the risk associated with a particular cash flow.

Thus, systematizing the most common methods of determining the discount rate outlines their advantages and disadvantages. On this basis, a mechanism for determining the discount rate for long-term receivables is formed, which is based on taking into account

the "traditional" factors of creating a discount rate (inflation, cash profitability and risk factor for a particular enterprise).

The application of specific methods of determining discount rates remains an open question, since each of them has a mathematical justification and takes into account only a separate set of factors, which, in our opinion, is subjective and requires a reversal from the professional judgment of accountants.

The flexibility of methodological approaches to accounting reflection of business transactions, which are declared in the accounting policies of the enterprise, is decisive when applying discounting and determining its rate. According to the research, the calculation of the discount amount determines a number of changes in the financial statements that in the future affect the financial performance of the entity.

Therefore, the study formed an approach that reflects changes in the financial statements, which is an addition to the developed algorithm for determining the discount rate. The proposed mechanism of using the discount rate creates additional opportunities for Ukrainian business entities to make decisions about cash flow management (in particular, long-term receivables) and financial results of the enterprise.

References

- Al-Mahmoud, M., & Haitham, N. (2020). *Sustainability and Accounts Receivable Management: A Mini-Review*. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3538711>
- Accounting Standard 28 "Impairment of Assets" is approved by the Order of the Ministry of Finance of Ukraine from 24.12.2004 № 817. Retrieved 10.04.2020 from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0035-05>
- Adamovska, V. S., & Sidorova, O. I. (2016). Improving the accounting of long-term receivables due to the current economic situation. *Scientific Bulletin of Uzhgorod National University*, 6, part 1. Retrieved 10.04.2020 from <https://cutt.ly/UtGPU6z>.
- Ageev, A. A. (2009). The problems of calculating the discount rate when making investment decisions in crisis conditions of the modern economy. *Bulletin of the Nizhny Novgorod University*. N.I. Lobachevsky, 4, 229-231.
- Baule, R. (2019). The cost of debt capital revisited. *Business Research*, 12, 721-753. <https://doi.org/10.1007/s40685-018-0070-6>
- Brady, B., Chang, P., Miu, P., Ozdemir, B., & Schwartz, D. (2006). Discount rate for workout recoveries: an empirical study. *SSRN Electronic Journal*. Retrieved 10.04.2020 from <https://www.fdic.gov/bank/analytical/cfr/bank-research-conference/annual-6th/miup.pdf>.
- Chatnani, N. N. (2018). Receivables Management and Supply Chain Finance for MSMEs: Analysis of TRENDS. *Academy of Strategic Management Journal*, 17(3).
- Czyżewski, B., Matuszczak, A., & Miśkiewicz, R. (2019). Public Goods Versus the Farm Price-Cost Squeeze: Shaping the Sustainability of the EU's Common Agricultural Policy. *Technological and Economic Development of Economy*, 25(1), 82-102. <https://doi.org/10.3846/tede.2019.7449>
- Dźwigoł, H., Shcherbak, S., Semikina, M., Vinichenko, O., & Vasiuta, V. (2019). Formation of Strategic Change Management System at an Enterprise. *Academy of Strategic Management Journal*, 18(SI1), 1-8.
- Dźwigoł, H.; & Wolniak, R. (2018). Controlling w procesie zarządzania chemicznym przedsiębiorstwem produkcyjnym [Controlling in the Management Process of a

- Chemical Industry Production Company]. *Przemysł Chemiczny*, 97(7), 1114–1116. <https://doi.org/10.15199/62.2018.7.15>
- Eckel, L., Fortin, S., & Fischer, K. (2003). The Choice of Discount Rate for External Reporting Purposes: Considerations for Standard Setting. *Accounting Forum*, 27(1), 28-59. Retrieved 10.04.2020 from SSRN: <https://ssrn.com/abstract=376502>
- Ferguson, I. (2018). Discount rates for corporate forest valuations. *Australian Forestry*, 81(3), 142-147. <https://doi.org/10.1080/00049158.2018.1471788>
- Fisher, I. (1930). *The Theory of Interest*. New York, the Macmillan company, 566 p.
- Grinblatt, M., & Liu, J. (2008). Debt policy, corporate taxes, and discount rates. *Journal of Economic Theory*, 141(1), 225-254. <https://doi.org/10.1016/j.jet.2007.09.009>.
- Jung, M., You, S., Chi, S., Yu, I., & Hwang, B.-G. (2018). The Relationship between Unbilled Accounts Receivable and Financial Performance of Construction Contractors. *Sustainability*, 10, 2679. <https://doi.org/10.3390/su10082679>
- Keynes, J. M. (2010). *The Pure Theory Of Money*. Kessinger Publishing, LLC, 382 p.
- Kwon, K., & Lee, N. (2019). The Association between unbilled receivables and the type of earnings management. *Academy of Accounting and Financial Studies Journal*, 23(1), 1-10.
- Korbutiak, A. H., & Kulbachynska, I. M. (2019). Formation of the mechanism of valuation of the enterprise. *Young Scientist*, 74, 10. Retrieved 10.04.2020 from <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2019/10/69.pdf>.
- Kravchuk, T. V., & Vysochyna, A. V. (2018). An analysis of the methods of calculating the discount rate for the fair value adjustment of long-term receivables. *Eastern Europe: Economy, Business and Management*, 5 (16), 258-261. Retrieved 10.04.2020 from <http://srd.pgasa.dp.ua:8080/xmlui/bitstream/handle/123456789/2370/Kravchuk.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.
- Law of Ukraine "On Accounting and Financial Reporting in Ukraine"* (1999). Ministry of Finance of Ukraine, 16.07.1999, 996-XIV. Retrieved 10.04.2020 from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
- Len, V. S., & Glyvenko, V. V. (2020). On discount rates (interest) on long-term debt. Theory and Practice of Scientific Knowledge Development. *Proceedings of the IV International Scientific and Practical Conference*, Kyiv, February 19-20, Kyiv: ICNID, 13-15. Retrieved 10.04.2020 from <http://www.mcnd.ltd.ua/material.html>.
- Lilford, E., Maybee, B., & Packey, D. (2018). Cost of capital and discount rates in cash flow valuations for resources projects. *Resources Policy*, 59, 525-531. <https://doi.org/10.1016/j.resourpol.2018.09.008>
- Markowitz, H. (1952). Portfolio Selection. *The Journal of Finance*, 7, 1, 77-91.
- Miskiewicz, R. (2017). *Knowledge Transfer in Merger and Acquisition Processes in the Metallurgical Industry*. Warsaw: PWN.
- Miśkiewicz, R. (2019). Challenges Facing Management Practice in the Light of Industry 4.0: The Example of Poland. *Virtual Economics*, 2(2), 37-47. [https://doi.org/10.34021/ve.2019.02.02\(2\)](https://doi.org/10.34021/ve.2019.02.02(2))
- Podkopaev, O. A. (2015). Methods and approaches to calculating beta coefficient for determining the discount rate of financial and real investments. *International Journal of Applied and Fundamental Research*, 3-2, 245-249. Retrieved 10.04.2020 from <https://applied-research.ru/pdf/2015/3-2/6523.pdf>.

- Ralko, O. S. (2015). Methods of determining the discount rate. *Scientific Bulletin of the International Humanities University. Series: Economics and Management*, 11, 150-153. Retrieved 10.04.2020 from <http://vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2015/11-2015/35.pdf>.
- Sharp, U., Aleksander, H., & Beily, Dzh. (1998). *Investments*. M.: INFRA-M, 1028 p.
- Shepeliuk, V. A., & Yunatskyi, M. O. (2019). Discounting as a Financial Instrument for the Valuation of Accounting Objects: Implementation Problems in IFRS. *KROK University Scientific Notes*, 2 (54), 80-84. Retrieved 10.04.2020 from <http://snku.krok.edu.ua/index.php/vcheni-zapiski-universitetu-krok/article/view/177/209>.
- Spitsyna, N. V., Momot, T. V., & Akimova, N. S. (2019). *Accounting and analytical support of the system of management of payments for commodity transactions: monograph*, Ch.: Publishing House Ivanchenko I.S., 281 p. Retrieved 10.04.2020 from <https://cutt.ly/UtGPZcj>.
- Sumina, E. E. (2015). Problems of calculating the discount rate in domestic accounting. *Russian entrepreneurship*, 20. Retrieved 10.04.2020 from <https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-rascheta-stavki-diskontirovaniya-v-otechestvennom-buhgalterskom-uchete>
- Tereshchenko, O. (2006). Discounting rate: calculation problems and ways to solve them. *The world of finance*, 4 (9), 144-150. Retrieved 10.04.2020 from <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/26136/1/%D0%A2%D0%95%D0%A0%D0%95%D0%A9%D0%95%D0%9D%D0%9A%D0%9E.pdf>.

Received: 10.04.2020

Accepted: 22.04.2020

Published: 30.04.2020

DOI: <https://doi.org/10.32070/ec.v2i46.81>**Сергій Бардаш**

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри аграрного консалтингу і туризму,
Національний університет біоресурсів і природокористування України
serg.bardash@gmail.com
ORCID ID: 0000-0001-5711-5229

Тетяна Осадча

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економіки, фінансів та підприємництва,
Херсонський державний університет
tatiana@osadcha.com
ORCID ID: 0000-0003-4258-0907

ІНТЕГРОВАНА КЛАСИФІКАЦІЯ РЕНТИ СУБ'ЄКТІВ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Анотація. Авторами статті встановлено, що переважна більшість науковців, котрі досліджують проблеми рентних відносин в економіках країн пострадянського простору, дотримуються думки щодо обґрунтованості об'єднання існуючих видів ренти у дві великі групи за ресурсними джерелами: природну та економічну ренти. За результатами проведеного дослідження запропоновано розглядати природну ренту відомекономічноїренти. Встановлено, що виходячи з сутності та економічної природи ренти, а також враховуючи необхідність облікового відображення ренти, класифікації має підлягати економічна рента з поділом на форми (абсолютну, диференційну 1-го та 2-го роду, монопольну), види (природну та іншу ресурсну) та підвиди за ознаками «спосіб використання рентного ресурсу», «галузь утворення». Одержані наукові результати дозволятимуть врахувати основні положення концепції сталого розвитку та можуть бути покладені в основу удосконалення теорії та методології, а також розробки організації та методики бухгалтерського обліку економічної ренти.

Регламентування рентних відносин у сфері господарювання зумовлює пошук шляхів відображення ренти у бухгалтерському обліку та управлінській звітності, однак розв'язання даного завдання суттєво гальмується складністю ідентифікації та оцінки ренти. Іншою проблемою є те, що на сьогодні існує певна незгодженість між поняттям «рента», а також іншими похідними поняттями, зокрема такими, як: «земельна рента», «економічна рента». На тлі існуючої наукової дискусії щодо упорядкування сутнісних розбіжностей між зазначеними поняттями, триває полеміка й щодо обґрунтованості виділення інших видів ренти, а також доцільності впровадження у науковій обіг таких понять як «квазірента» та «антирента».

Авторами запропоновано відобразити у бухгалтерському обліку суб'єкта господарювання економічну ренту за її формами та видами відповідно до ресурсів, що використовують у господарській діяльності. Запропонована класифікація дозволяє врахувати основні положення концепції сталого розвитку та може бути покладена в основу удосконалення теорії та методології, а також розробки організації та методики бухгалтерського обліку економічної ренти.

Ключові слова: природна рента, економічна рента, рентний ресурс, класифікація ренти, види ренти

Формул: 0, рис.: 0, табл.: 0, бібл.: 33

JEL Classification: E60, O13, Q15

Sergiy Bardash

Doctor of Science (Economics), Professor,
National University of Life and Environmental sciences of Ukraine,
Professor at the Department of Agricultural Consulting and Tourism
Ukraine, Kyiv
serg.bardash@gmail.com
ORCID ID: 0000-0001-5711-5229

Tatiana Osadcha

Doctor of Science (Economics), Professor,
Kherson State University,
Professor at the Department of Economics, Finance and Entrepreneurship
Ukraine, Kherson
tatiana@osadcha.com
ORCID ID: 0000-0003-4258-0907

INTEGRATED RENTAL CLASSIFICATION OF SUBJECTS OF ECONOMIC RELATIONS

Abstract. The authors of the article have found that the vast majority of scientists, who study the rental relation problems in the economies of the post-Soviet countries adhere to the opinion on the validity of combining existing types of rent into two large groups by resources: natural and economic rents. Based on the results of the study, it is proposed to consider natural rent as a form of economic rent. Given the essence and economic nature of rent, and considering the need for its accounting representation, it is established that economic rent should be classified with a division into forms (absolute, differential of the 1st and 2nd kind, monopoly), types (natural and other resource rents) and subtypes based on the "way of using the rental resource", "industry of formation". The obtained scientific results will allow to consider the main provisions of the sustainable development concept and can be used as a basis for improving the theory and methodology, as well as the development of the organization and accounting methods for economic rent.

The regulation of rental relations in the business sector determines the search for ways to reflect rent in accounting and management reporting, however, the solution to this problem is significantly hindered by the complexity of identifying and evaluating rent. Another problem is that today there is some inconsistency between the concept of "rent" and other derivative concepts, in particular, such as: "ground rent", "economic rent". Against the background of the existing scientific discussion on streamlining the essential differences between these concepts, the debate continues and the validity of the allocation of other types of rent, as well as the feasibility of introducing into the scientific circulation such concepts as "quasi-rent" and "anti-rent".

The authors have proposed to reflect in the enterprise accounting the economic rent according to its forms and types based on the resources used in economic activity.

The proposed classification allows to consider the main provisions of the sustainable development concept and can be used as a basis for improving the theory and methodology, as well as the development of the organization and accounting methods for economic rent.

Keywords: natural rent, economic rent, rent resource, rent classification, types of rent

Формул: 0, рис.: 0, табл.: 0, бібл.: 37

JEL Classification: E60, O13, Q15

Вступ. Останнім часом набуває неабиякої актуальності питання регламентування рентних відносин у сфері господарювання. Це зумовлює пошук шляхів відображення ренти у бухгалтерському обліку та управлінській звітності, однак розв'язання даного завдання суттєво гальмується складністю ідентифікації та оцінки ренти. Іншою проблемою є те, що на сьогодні існує певна неузгодженість між поняттям «рента», а також іншими похідними поняттями, зокрема такими, як: «земельна рента», «економічна рента». На тлі існуючої наукової дискусії щодо упорядкування сутнісних розбіжностей між зазначеними поняттями, триває полеміка й щодо обґрунтованості виділення інших видів ренти, а також доцільності впровадження у науковій обіг таких понять як «квазірента» та «антирента».

Вище означене суттєво ускладнює процес регламентування рентних відносин у сфері господарювання, відповідно унеможлиблює управління додатковими доходами суб'єктів господарювання, що є вкрай актуальним в умовах ринкової економіки та реалізації концепції сталого розвитку. Ідентифікувати ренту та виділити її серед інших видів доходів можна завдяки класифікації видів ренти.

Аналіз досліджень та постановка завдання. Пошук відповіді на значення феномену ренти у реалізації ринкових відносин, а також її впливу на поведінку економічних суб'єктів суттєво активізувався завдяки результатам наукових досліджень, викладених у працях Г. Таллока (G. Tullock) [Tullock 1967], Дж. М. Б'юкенена (J. M. Buchanan) [Buchanan 1982], Е. Крюгер (A. Krueger) [Krueger 1974], Р. Мудамбі та П. Наварра (R. Mudambi, P. Navarra) [Mudambi, Navarra 2015], Роулея Ц. (C.K. Rowley) [Rowley 1988]. У працях зазначених дослідників було суттєво розширено перелік видів ренти, однак, наразі їх пропозиції жодним чином не наблизили наукове співтовариство до розв'язання наукової проблеми можливості обліку ренти учасниками відносин у сфері господарювання.

Певну спробу розв'язати сутнісні протиріччя між категоріями «рента», «земельна рента» та «економічна рента» протягом останніх років було здійснено такими вченими, як: Ж.-М. Баланд [Baland, Francois 2000], С. Нітзан [Nitzan 1994], Ю. Яковець [Яковець 2003], А. Амоша, Л. Стариченко [Амоша, Стариченко 2004], Б. Кузик [Кузык 2004], В. Міщенко [Міщенко 2004], І. Андрієвський, М. Коржнев, П. Пономаренко [Андрієвський, Коржнев, Пономаренко 2005], А. Черпак [Черпак 2005], О. Веклич [Веклич 2006], О. Врублевська [Врублевська 2007], Ю. Наврозова [Наврозова 2008], І. Кирилюк [Кирилюк 2012], Н. Жикаляк [Жикаляк 2013], А. Гуторов [Гуторов 2017], Шерстюкова [Шерстюкова 2017] та інші.

Високо оцінюючи внесок згаданих вчених, варто визнати, що у переважній більшості досліджень увагу було з акцентовано переважно на певному виді ренти. Це, на наше переконання, обумовлює певну фрагментарність у вирішенні означеної проблеми, адже залишаються нерозв'язаними окремі сутнісні протиріччя між природною та економічною рентою, а переважна більшість нових видів ренти, наприклад,

статусно-адміністративна, бюрократична, політична, рента навчання, рента відносин (клієнтська рента) та інші, що описані в публікаціях [Кузык 2004; Черпак 2005; Веклич 2006; Наврозова 2008; Гуторов 2017; Абрамчук 2011; Гражевська 2014; Гражевська 2015; Гуровська 2011; Захарчук 2011], потребують поглибленого дослідження на загальну відповідність поняттю «рента».

Певні спроби класифікувати види ренти були здійснені у публікаціях О. Веклич [Веклич 2006], О. Бондар [Боднар 2017], А. Гуторова [Гуторов 2017], А. Гражевської [Гражевська 2014; Гражевська 2015], О. Захарчука [Захарчук 2011] та інших дослідників, однак переважна більшість класифікацій ренти, за винятком наведених у джерелах [Шерстюкова 2017; Осадча 2016], побудовані без виділення класифікаційних ознак, а віднесення того чи іншого виду ренти до природної або економічної ренти залишилися без належного пояснення.

Метою статті є уточнення сутності природної та економічної ренти з подальшою побудовою класифікації ренти для формування передумов її відображення у бухгалтерському обліку.

Результати дослідження. Переважна більшість науковців, котрі досліджують проблеми рентних відносин в економіках країн пострадянського простору, дотримуються думки щодо обґрунтованості об'єднання існуючих видів ренти у дві великі групи за ресурсними джерелами, - природну та неприродну (економічну) ренти. Так Б. Кузык зазначає, що природна рента - це надлишковий (додатковий) доход, що виникає при використанні різноякісних обмежених природних ресурсів. Її різновидів стільки, скільки видів обмежених природних ресурсів використовується у процесі відтворення [Кузык 2004, с. 9].

Враховуючи той факт, що до природної ренти відноситься земельна рента, її сутнісні особливості не потребують детального аналізу, адже є достатньо висвітленими у працях Дж. Андерсона, Т. Мальтуса, Д. Рікардо, А. Маршалла та інших.

На наше переконання, визнання ренти природною з причини використання природних ресурсів є обґрунтованим, однак віднесення до природної ренти таких видів ренти як промислова, транспортна, будівельна (міська), аеротранспортна [Галушак 2008, с. 9], є підстави вважати дискусійним.

Види природної ренти наведені й у інших публікаціях. Наразі такими видами ренти, на думку окремих дослідників, є:

- земельна, гірнична та лісова [Яковец 2003];
- земельна, гірнична, водна, лісова, промислова, транспортна, будівельна (міська), рекреаційно-туристична, аеротранспортна, екологічна рента тощо [Кузык 2004, с. 9];
- земельна (зокрема й міська), лісова, водна (водних біоресурсів), гірнична (нафтова, газова, рента копалень тощо), рекреаційна (туристична) [Гуторов 2017, с. 238];
- земельна, гірнична, водна, лісова, рекреаційна, рибпромислова, паливно-енергетична, радіочастотна [Захарчук 2011, с. 91];
- земельна, гірнична, водна, лісова, рекреаційно-туристична тощо [Гражевська 2015];
- земельна, гірська, водна, лісова [Галушак 2008].

На нашу думку, переважна більшість видів природної ренти, зокрема такі, як: екологічна [Кузык 2004], радіочастотна [Веклич 2006; Захарчук 2011], промислова, транспортна, будівельна (міська), рекреаційно-туристична (рекреаційна) [Кузык 2004; Гражевська 2015; Захарчук 2011], аеротранспортна [Кузык 2004], без достатніх на те

підстав віднесені до видів природної ренти, адже вони не відповідають твердженню щодо використання обмежених природних ресурсів у процесі відтворення. Також не за усіма зазначеними видами ренти може бути чітко ідентифікований рентний ресурс.

Зокрема, хибним, на нашу думку, є твердження про включення до видів природної ренти рекреаційної ренти, адже рекреація це соціальне явище, яке відображає відношення з приводу відновлення та розвитку життєвих сил людини. «Рекреація виступає у вигляді рекреаційної діяльності, що означає надання та отримання різноманітних оздоровчих, пізнавальних, спортивних, культурних та інших послуг» [Осадча 2009, с. 30]. Враховуючи те, що рекреаційна діяльність здійснюється завдяки використанню рекреаційних ресурсів, - ресурсів, що дозволяють відновити фізичне, психічне здоров'я, у т.ч. завдяки використанню туристичних ресурсів, повний перелік яких до сьогодні залишається питанням наукових дискусій та є видом підприємницької діяльності, включення рекреаційної (рекреаційно-туристичної) ренти саме до видів природної ренти, на нашу думку, є безпідставним. Сформульована позиція ґрунтується на тому, що за своєю економічною природою туристичні ресурси пов'язані не тільки із землею: вони органічно поєднують у собі природні, історичні, соціально-культурологічні та інші фактори. Їх споживча корисність включає в себе і курортологічну, і загальнооздоровчу, і рекреаційну, і духовно-культурологічну спрямованість. Отже, туристичні ресурси є особливим видом ресурсів, що якісно і кількісно відрізняється від безумовно природних факторів. Відповідно до цього туристські ресурси виступають як особливий та самостійний економічний чинник. Туристська рента являє собою факторний дохід, який створюється суб'єктами господарювання, що використовують туристичні ресурси як фактор виробництва туристичних послуг та який підлягає присвоєнню власниками цих ресурсів.

З усього переліку видів природної ренти найбільше відповідають її сутності земельна, гірська, водна та лісова види ренти. На думку окремих дослідників зазначені види природної ренти також поділяються на певні форми. Так, Г. Пасемко [Пасемко, Пасемко 2013], до форм земельної ренти відносить абсолютну ренту, диференційні ренти I та II роду, монопольну ренту. М. Галуцзяк [Галуцзяк 2008], вважає що земельна рента поділяється на види, які характеризуються відмінностями в природних умовах, своїх якісних характеристиках, що призводить до того, що за наявності однакових витрат на різні за якістю ресурси отримується різний економічний ефект і неоднаковий додатковий дохід (рента).

Важливість виділення диференціальної ренти пов'язана з розв'язанням проблем справедливості вилучення земельної ренти. Слід відмітити, що розподіл I та II диференціальної ренти носить більше методологічний, ніж практичний характер, тому в науковій літературі відсутня єдність підходів щодо пропорцій та розмірів вилучення земельної ренти, щодо визначення чіткого розмежування рентної складової від отриманого прибутку суб'єктом господарювання.

Дослідження свідчать, що в умовах планово-адміністративної системи існували методичні і практичні розробки щодо розподілу диференціальної ренти I та II, які були здійснені в Інституті аграрної економіки під керівництвом І. Лукінова та за участю Б. Харченка та О. Шпичака. В їх основу було покладено визначення кадастрових цін, які визначалися за витратами виробництва сільськогосподарської продукції по гірших землях та враховували заданий рівень рентабельності [Боднар 2017].

Наукова дискусія щодо вилучення земельної ренти та її подальшого спрямування на реалізацію селозберігаючої моделі аграрного устрою України, пошуків нових факторів розвитку сільських територій завдяки обліку земельної ренти наразі знаходить жваве відображення в окремих наукових публікаціях [Жук 2017; Жук 2017а].

Ренту, утворену в процесі видобування корисних копалин, називають гірничою рентою [Жикаляк 2013]. Вона не може розглядатися лише з вузькогалузевих позицій гірничого виробництва. Гірнича рента пов'язана з іншими видами ренти та макроекономічними процесами, має природне джерело виникнення та загальноекономічний характер прояву.

За класичним підходом рента в гірській промисловості поділяється на абсолютну та диференційну, однак окремі дослідники до класичних видів гірничої ренти додають й інші. Так, В. Міщенко [Міщенко 2004, с. 28-29] виділяє монопольну ренту (одержується з тих ділянок, де видобуваються рідкісні корисні копалини, які продаються за монопольними цінами, що визначаються лише платіжною здатністю споживачів), О. Веклич [Веклич 2006, с. 107] - екологічну ренту (пов'язана з використанням природних ресурсів відповідно до принципів сталого розвитку), А. Амоша, Л. Стариченко [Амоша, Стариченко 2004] - гірничо-виробничу ренту (формується у результаті видобування корисних копалин) та інші.

Жикаляк Н. [Жикаляк 2013, с. 182-184] гірничу ренту поділяє на гірничу, яка не залежить від поведінки суб'єкта господарювання, та підприємницьку у сфері гірської промисловості, яка залежить від поведінки суб'єкта господарювання. Під гірничою рентою автор розуміє частину економічного прибутку від передачі прав власності земельної ділянки та надр для видобування корисних копалин, або від реалізації продукції гірської промисловості. Підприємницька рента, у трактуванні Н. Жикаляк, - це частина економічного прибутку від продажу прав на мінеральні ресурси або продукцію гірської промисловості, що в основному обумовлена діями суб'єктів господарювання в процесі здійснення інвестицій у поточній діяльності.

Водна рента, за дослідженнями Ю. Наврозової [Наврозова 2008], є певним видом надприбутку, який залежить від природних властивостей води, що отримує суб'єкт господарювання завдяки експлуатації обмежених різноякісних водних ресурсів та поділяється на три основні форми водної ренти: абсолютну, диференційну та монопольну.

Лісова рента, на думку О. Врублевської [Врублевська 2007] існує у формі диференційної ренти I роду (за якістю й місцем розташування) та диференційної ренти II роду, що відображає ефективність додаткових витрат на відтворення, охорону та експлуатацію лісових ресурсів.

У монографії «Рента, антирента і квазірента в глобально-цивілізаційному вимірі» [Яковец 2003] Ю. Яковець зазначає, що природна рента (яка включає в себе земельну, гірничу та лісову ренту), реалізується у формі абсолютної, диференційної, монопольної ренти й квазіренти.

Якщо простежити традиції визначення диференційної ренти, то умовою її утворення є відмінності у продуктивності праці при рівновеликих витратах залежно від родючості та місця розташування земельних ділянок. При цьому на диференційну ренту I впливає відмінність ділянок за родючістю й місцем розташування, а на диференційну ренту II - перехід до інтенсивного землеробства з використанням передових технологій. Таким чином, застосування традиційного підходу до визначення диференційної

ренти дозволяє побачити проблеми теоретичного обґрунтування вищевикладеної моделі диференційної ренти у монографії [Кузык 2004]. Вважаємо умовним виділення першим її видом гірської диференційної ренти на етапі видобутку сировини. Як другий і третій види диференційної ренти, також на відміну від класичного підходу, виокремлюється рента місця розташування і рента якості. Разом з тим, Б. Малишев [Малышев 2005, с. 47] відкидає модель диференційної ренти трьох родів й описує лише традиційну диференційну ренту I і II родів.

За результатами проведених досліджень у публікації [Пасемко, Пасемко 2013] запропонований підхід до формування диференційної ренти, який передбачає припущення про відсутність диференційної ренти в умовах розвитку економіки та, як наслідок, безперспективність будь-якого встановлення цін на природні ресурси. Недоліком даної позиції, на нашу думку, є те, що вона не враховує той факт, що однакова за кількістю та якістю праця, вкладена, наприклад, у різні за якістю природні ресурси, дає різні економічні результати.

Монопольна рента утворюється в особливих кліматичних умовах або ж на землях особливої якості. Саме на них можливе обмежене виробництво сільськогосподарської продукції з особливими, унікальними якісними характеристиками. Джерело монопольної ренти є результатом додаткових вкладень праці й капіталу в землю. Це, як правило, частина доходу, створена в інших галузях виробництва, яку отримує землевласник через монопольні ціни, тобто через перерозподіл. Тому автори публікації [Пасемко, Пасемко 2013] монопольну ренту ще характеризують як незароблений дохід або «квазірента».

Щодо відносної актуальності та важливості форм диференційної й абсолютної ренти дослідники мають прямо протилежні погляди. Так, Ю. Яковець [Яковець 2003, с. 267], з позиції пріоритету розробки сучасної рентної політики має на увазі передусім диференційну ренту, а сферу присвоєння абсолютної ренти вважає досить вузькою.

У науковій літературі виділяються й інші види ренти без зазначення ознак їх розподілу. Зокрема, М. Абрамчук [Абрамчук 2011] виділяє: 1) диференційну природну ренту 2 роду; 2) екологічну ренту, 3) технологічну квазіренту, 4) біоренту; 5) фінансову ренту. Зазначений перелік не є вичерпним. Вибір саме таких видів ренти для подальшого дослідження автором здійснено з урахуванням сфери його наукових інтересів, яка стосується еколого-економічних основ використання біоінновацій.

Вартим уваги дослідників є й виділення інших видів ренти, зокрема А. Гуторовим, а саме: технологічної квазіренти, транспортної ренти та торгової квазіренти; глобальної сільськогосподарської ренти; людської ренти; статусно-адміністративної ренти і політичної квазіренти; податкової квазіренти, організаційно-господарської квазіренти, фінансово-кредитної квазіренти; технологічної та екологічної антиренти [Гуторов 2017, с. 241].

На противагу поділу ренти на види без ідентифікованих ознак, в окремих джерелах також викладені пропозиції щодо класифікації природно-ресурсної ренти залежно від використовуваного ресурсу, способу його отримання, умов формування, корисності або шкоди, сфери господарювання, галузі діяльності, а також за аналітичною та територіальною ознаками [Шерстюкова 2017, с. 13].

Важливою науковою заслугою представників неокласичної теорії (У. Джевонса, К. Менгера, А. Маршалла, Дж. Б. Кларка та ін) стало запровадження у науковий вжиток поняття «економічної ренти» як чистого продукту фактора виробництва.

Щодо виділення економічної ренти серед дослідників її сутності також єдності немає, адже економічна рента розглядається як:

- наддохід власника ресурсів, пропозиція яких обмежена у довгостроковій перспективі, і що пов'язаний із невідповідною діяльністю. З погляду теорії фірми економічна рента є частиною прибутку підприємця, пов'язаного з нееластичністю пропозиції факторів виробництва [Гуторов 2017, с. 237];
- додатковий дохід, отриманий без підприємницьких зусиль та витрат праці, що виникає у результаті використання тих ресурсів, які не належать до природних багатств (природних ресурсів) - фінансових, інтелектуальних та адміністративних (владних) ресурсів [Гуровська 2011, с. 9];
- форма економічної реалізації власності на окремі фактори виробництва, яку привласнює підприємець внаслідок зменшення витрат на одиницю продукції порівняно з іншими товаровиробниками, а також як наслідок впровадження передових форм організації виробництва і праці, підвищення ефективності управлінської праці, оптимального розміщення підприємства щодо ринків сировини та ринків збуту тощо [Мочерний 2006, с. 234].

Існуючі відмінності у трактуванні економічної ренти обумовлюють виділення й різних її видів, а саме:

- фінансової, інтелектуальної, інформаційної, технологічної, управлінсько-організаційної тощо [Гражевська 2015];
- фінансової, інтелектуальної, адміністративної (владної) [Гуровська 2011, с. 9];
- монопольної, фінансової, майнової, дарувальної, спекулятивної, експортно-імпоротної, інтелектуальної, історико-культурної [Разовский 1995].

Слід зазначити, що осмислення пояснень окремих видів економічної ренти (дарувальної, експортно-імпоротної, історико-культурної), виділених Ю. Розовським [Разовский 1995], надає нам підстав стверджувати про необґрунтованість такого виокремлення, адже означені види ренти не відповідають атрибутам факторів виробництва, - рентним ресурсам.

Наразі, за результатами огляду наукової літератури слід констатувати, що атрибутами економічної ренти є сфера господарювання / господарська діяльність, - середовище, у якому виникає рента, - дохід, як наслідок здійснення господарської діяльності. Іншим атрибутом є ресурс, що використовуються під час такої діяльності. Варто звернути увагу на те, що такими ресурсами є й природні ресурси (земля (ґрунт), повітря, корисні копалини, лісові та водні ресурси). У зв'язку з цим виникає питання щодо обґрунтованості поділу ренти, що виникає у сфері господарювання, на природну та економічну.

Повернемося ще раз до розуміння науковцями сутності природної ренти.

Під природною рентою М. Галушак [Галушак 2008] розуміє додатковий прибуток, який отримують понад певний прибуток на витрачені працю й капітал. Природно-ресурсна рента, на думку К Шерстюкової, виступає у формі доходу (рентного) від використання природних ресурсів та у формі плати (рентної) за користування ними [Шерстюкова 2017, с. 7]. Автор також зазначає, що: «Природно-ресурсна рента як економічна категорія відображає сукупність економічних відносин між економічними агентами з приводу формування, розподілу, перерозподілу та використання доходів, які продукуються в результаті залучення до господарської діяльності в національній

економіці природних ресурсів» [Шерстюкова 2017, с. 13]. Отже, природно-ресурсна рента виникає лише як наслідок економічних відносин між економічними агентами.

Також вважаємо за необхідне звернути увагу на те, що всі природні ресурси на даний час мають або персоніфікованого власника (юридичну або фізичну особу), або неперсоніфікованого власника, зокрема, народ України. Незалежно від означених умов, природні ресурси є об'єктом економічних відносин, що формалізуються у господарській діяльності. Певна частина природних ресурсів знаходиться поза межами означеного процесу, тому питання ренти щодо них є не актуальним. Лише факт ідентифікації того чи іншого виду природних ресурсів активом, а отже об'єктом бухгалтерського обліку, автоматично актуалізує питання ідентифікації природної ренти.

Природно-ресурсна рента, на думку М.Галушак [Галушак 2008], виникає в результаті господарської діяльності, пов'язаної з використанням у суспільному виробництві природних ресурсів як засобів виробництва.

Отже, природна рента виникає в результаті господарської діяльності та, як прийнято вважати згідно канонів політекономії, у результаті виробничих відносин. Викладена позиція надає достатніх підстав стверджувати, що усі фактори виробництва, - ресурси, що використовуються або мають використовуватися суб'єктами господарювання в умовах невизначеності, обумовлюватимуть виділення нових видів економічної ренти, до складу яких входитимуть, враховуючи результати наукового дослідження щодо видів ресурсів [Мних, Бардаш, Шевчук 2011, с. 113-114], такі види економічної ренти, як: виробнича рента, природна рента, технічна рента, технологічна рента, трудова (інтелектуальна) рента, просторова рента, структурно-організаційна рента, інформаційна рента (рентний ресурс, - інформація, - сукупність знань прикладного характеру, ідей, що набули практичного втілення (ноу-хау, технологічні, організаційні, технічні, логістичні інновації), нематеріальна рента, фінансова рента.

Певним підтвердженням нашої позиції щодо поглинання економічною рентою земельної ренти, або ресурсної ренти можна знайти у публікації А. Гуторова. Про це свідчить поділ ренти за видами [Гуторов 2017, с. 238]. Зокрема до видів економічної ренти А. Гуторов відносить ресурсну ренту, в якій, у свою чергу виокремлює природну ренту, яку в подальшому поділяє на земельну, лісову, водну, гірничу, рекреаційну. Разом з тим, певний дисонанс викликає й окреме виділення земельної ренти, яке автор обґрунтовує наявністю власного теоретико-методологічного базису.

Розкриваючи зміст сучасної системи рентних відносин в останніх публікаціях також виділяється інституційна рента (статусно-адміністративна, бюрократична, політична тощо) [Гуторов 2017, с. 241; Гражевська 2015, с. 14]. Однак, на нашу думку, інституційна рента за своєю суттю не є рентою, а швидше квазірентою, адже в її основі знаходяться не ресурси, використання яких в межах господарської діяльності продукує додану вартість, а владні повноваження, використання яких може обумовити дохід, якій у своїй переважній більшості, на нашу думку, не є об'єктом бухгалтерського обліку та матиме ознаки неправомірної економічної вигоди.

Висновки. Узагальнюючи результати дослідження встановлено, що всі види ренти, у т.ч. природну ренту, як прояв рентних відносин, - складової системи економічних відносин, слід вважати економічною рентою.

Виходячи з сутності та економічної природи ренти, базуючись на напрацюваннях попередників, а також враховуючи необхідність облікового відображення ренти,

класифікація ренти має «проводитися із поділом на форми види та підвиди, які слід розглядати як елементи класифікаційної системи, зважаючи на їх філософське категорійне трактування» [Бардаш 2009, с. 68].

Отже, за формою економічну ренту слід поділяти на: абсолютну ренту (дохід, що не залежить від властивостей рентного ресурсу та є наслідком реалізації орендних відносин), диференційну ренту I роду (дохід, який залежить від властивостей рентного ресурсу), диференційну ренту II роду (дохід, на який впливає розмір додаткових витрат на поліпшення/підтримання/відтворення якості рентного ресурсу для його подальшого ефективного використання) та монопольну ренту (дохід, що виникає за умови перевищення ціни рентного ресурсу над його вартістю).

За утворенням рентного ресурсу економічна рента поділятиметься на види: природну (підвиди: земельна, водна, гірська, лісова) та іншу ресурсну ренту (підвиди: фінансова, інтелектуальна, інноваційна, інформаційна, технологічна, структурно-організаційна тощо).

Подальша класифікація економічної ренти можлива за такими ознаками як: спосіб використання рентного ресурсу; галузь утворення.

Виходячи з вищевикладеного, у бухгалтерському обліку суб'єкта господарювання повинна відображатися економічна рента за її формами та видами відповідно до ресурсів, що використовують у господарській діяльності. Запропонована класифікація дозволяє врахувати основні положення концепції сталого розвитку та може бути покладена в основу удосконалення теорії та методології, а також розробки організації та методики бухгалтерського обліку економічної ренти.

Література

- Абрамчук, М. Ю. (2011). *Еколого-економічні основи використання біоінновацій*: дис. канд. екон. наук: за спеціальністю 08.00.06. Сум. держ. ун-т. Суми, 230 с.
- Амоша, А. И., & Стариченко, Л. Л. (2004). Теоретические основы и механизмы регулирования доходов угледобывающих предприятий. *Уголь Украины*, 6, 3-8.
- Андрієвський, І. Д., Коржнев, М. М., & Пономаренко, П. І. (2005). *Реформування економічного механізму користування надрами: регулятора економічної, екологічної та соціальної безпеки країни*: моногр. Київ: ВПЦ «Київський університет», 195 с.
- Бардаш, С. В. (2009). Щодо побудови базової класифікаційної моделі господарського контролю. *Вісник КНТЕУ*, 2, 66-72.
- Боднар, О. В. (2017). Рента в системі вартісних концепцій. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки*, 23, 65-69.
- Веклич, О. (2006). Экологическая рента: сущность, разновидности, формы. *Вопросы экономики*, 11, 104-110.
- Врублевська, О. В. (2007). Лісова рента: вилучення й розподіл. Національний лісотехнічний університет України. Збірник науково-технічних праць. *Науковий вісник*, 17.2, 11-17.
- Галушак, М. М. (2008). Особливості механізму утворення земельної ренти I та II. *Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України*, 18, 162-170.

- Гражевська, А. (2014). Удосконалення рентних відносин як фактор підвищення енегоефективності економіки України. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка*, 7(160), 19-22.
- Гражевська, А. (2015). Структура та характерні ознаки системи сучасних рентних відносин. *Вісник національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка*, 11(176), 13-16.
- Гуровська, Т. В. (2011). Теорія ренти: історія та сучасність. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*, 1(6), 7-11.
- Гуторов, А. О. (2017). Рента та рентоорієнтована поведінка в системі інтеграційних відносин в аграрному секторі економіки. *Проблеми економіки*, 2, 235-244.
- Жикаляк, Н. В. (2013). Рента в горній промисловості: види і причини образования. *Економічний вестник Донбасса*, 3(33), 180-185.
- Жук, В. М. (2017). Теоретичні основи моделювання розвитку сільських територій: біхевіористичний аспект. *Облік і фінанси*, 3(77), 169-179.
- Жук, В. М. (2017а). *Обіг земель сільськогосподарського призначення в селозберігаючій моделі аграрного устрою України: наукова доповідь*. Київ: Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки», 128 с.
- Захарчук, О. А. (2011). Рентний характер платежів за ресурси. *Економіка та держава*, 3, 89-91.
- Кирилюк, І. М. (2012). Теоретичні концепції земельної ренти. *Формування ринкових відносин в Україні*, 1, 18-22.
- Кузык, Б. Н. (2004). *Природная рента в экономике России*. Москва: Ин-т экономики стратегий, 189 с.
- Малышев, Б. С. (2005). *Рента*. Амур. гос. ун-т. Благовещенск, 134 с.
- Міщенко, В. (2004). Гірнична рента і платежі за надра. *Геолог України*, 4 (жовтень-грудень), 28-34.
- Мних, Є. В., Бардаш, С. В., Шевчук, О. А. (2011). *Контроль у системі інноваційного менеджменту підприємства: монографія* / [Є.В. Мних, С.В. Бардаш, О.А. Шевчук та ін.] за ред. Мниха Є.В. Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 452 с.
- Мочерний, С. В. (2006). *Економічний енциклопедичний словник: У 2 т. Т. 2* / за ред. С.В. Мочерного. Львів: Світ, 568 с.
- Наврозова, Ю. А. (2008). Экономическая сущность морской портовой ренты. *Методи та засоби управління розвитком транспортних систем*, 1(20), 28-45.
- Осадча, Т. С. (2016). *Методологія бухгалтерського обліку та аналізу ренти: монографія*. Житомир: ПП «Рута», 292 с.
- Осадча, Т. С. (2009). *Сільський зелений туризм в Україні: окремі аспекти організації, обліку і контролю: Монографія: за ред. проф. В.Є. Труша / Херсон «Олді - плюс», 294 с.*
- Пасемко, Г. П., Пасемко, Г. М. (2013). Теоретико-методологічна проблема розподілу земельної ренти в умовах глобалізації. *Вісник Житомирського національного агроекологічного університету*, 1-2(2), 67-75.
- Разовский, Ю. В. (1995). Горная и другие виды рент (классификация). *Горный информационно-аналитический бюллетень (научно-технический журнал)*, 2, 115-119.
- Шерстюкова, К. Ю. (2017). *Перерозподіл природно-ресурсної ренти в національній економіці: автореф. дис. канд. екон. наук. за спеціальністю 08.00.03*. Київ, 20 с.

- Черпак, А. Є. (2005). Інсайдерська рента як специфічний об'єкт корпоративного контролю. *Економіст*, 11, 73-75.
- Яковец, Ю. В. (2003). *Рента, антирента, квазірента в глобально-цивілізаційному вимірюванні*. Москва: Академкнига, 240 с.
- Baland, J.-M., & Francois, P. (2000). Rent-seeking and resource booms. *Journal of Development Economics*, 61(2), 527-542. [https://doi.org/10.1016/S0304-3878\(00\)00067-5](https://doi.org/10.1016/S0304-3878(00)00067-5)
- Buchanan, J. M. (1982). Rent seeking and profit seeking. In: *Toward a theory of the rent seeking society by James M. Buchanan, Robert D. Tollison, Gordon Tullock*. College Station: Texas A&M University Press, 4, 3-15.
- Krueger, A. O. (1974). The Political Economy of the Rent-Seeking Society. *American Economic Review*, 64(3), 291-303. Retrieved 10.01.2020 from www.jstor.org/stable/1808883
- Mudambi, R., & Navarra, P. (2015). Is Knowledge Power? Knowledge Flows, Subsidiary Power and Rent-Seeking within MNCs. In: *Cantwell J. (eds) The Eclectic Paradigm*. Palgrave Macmillan, London. https://doi.org/10.1007/978-1-137-54471-1_7
- Nitzan, S. (1994). Modelling rent-seeking contests. *European Journal of Political Economy*, 10(1), 41-60. [https://doi.org/10.1016/0176-2680\(94\)90061-2](https://doi.org/10.1016/0176-2680(94)90061-2)
- Rowley, C. K. (1988). Rent-Seeking Versus Directly Unproductive Profit-Seeking Activities. In: *Rowley C.K., Tollison R.D., Tullock G. (eds) The Political Economy of Rent-Seeking. Topics in Regulatory Economics and Policy*, 1. Springer, Boston, MA. https://doi.org/10.1007/978-1-4757-1963-5_2
- Tullock, G. (1967). The Welfare Cost of Tariffs, Monopolies, and Theft. *Western Economic Journal*, 5, 224-232. <https://doi.org/10.1111/j.1465-7295.1967.tb01923.x>

References

- Abramchuk, M. І. (2011). *Ekologo-ekonomichni osnovy vykorystannia bioinnovacij : dys. kand. ekon. nauk: za speczialnistyu 08.00.06. Sum. derzh. un-t. Sumy*, 230 с.
- Amosha, A. Y., & Starychenko, L. L. (2004). Teoreticheskie osnovy i mekhanizmy regulirovaniya dokhodov ugledobyvaiushikh predpriiatij. *Ugol Ukrainy*, 6, 3-8.
- Andriyevskij, I. D., Korzhnev, M. M., & Ponomarenko, P. I. (2005). *Reformuvannia ekonomichnogo mehanizmu korystuvannia nadramy: regulatora ekonomichnoi, ekologichnoi ta socialnoi bezpeky krainy: monogr.* Kyiv: VPCz «Kyivskij universytet», 195 s.
- Bardash, S. V. (2009). Shodo pobudovy bazovoi klasyfikacijnoi modeli gospodarskogo kontroliu. *Visnyk KNTEU*, 2, 66-72.
- Baland, J.-M., & Francois, P. (2000). Rent-seeking and resource booms. *Journal of Development Economics*, 61(2), 527-542. [https://doi.org/10.1016/S0304-3878\(00\)00067-5](https://doi.org/10.1016/S0304-3878(00)00067-5)
- Bodnar, O. V. (2017). Renta v systemi vartisnyh koncepcij. *Naukovyj visnyk Khersonskogo derzhavnogo universytetu. Seria Ekonomichni nauky*, 23, 65-69.
- Buchanan, J. M. (1982). Rent seeking and profit seeking. In: *Toward a theory of the rent seeking society by James M. Buchanan, Robert D. Tollison, Gordon Tullock*. College Station: Texas A&M University Press, 4, 3-15.
- Cherpak, A. Ye. (2005). Insajderska renta iak specyfichnyj ob'iekt korporatyvnogo kontroliu. *Економіст*, 11, 73-75.

- Galushhak, M. M. (2008). Osoblyvosti mehanizmu utvorennia zemelnoi renty I ta II. *Naukovyj visnyk Nacionalnogo lisotekhnichnogo universytetu Ukrayiny*, 18, 162-170.
- Grazhevskaya, A. (2014). Udoskonalennia rentnyh vidnosyn iak faktor pidvyshchennia enegoefektyvnosti ekonomiky Ukrainy. *Visnyk Kyivskogo nacionalnogo universytetu imeni Tarasa Shevchenka. Ekonomika*, 7(160), 19-22.
- Grazhevskaya, A. (2015). Struktura ta harakterni oznaky systemy suchasnyh rentnyh vidnosyn. *Visnyk nacionalnogo universytetu imeni Tarasa Shevchenka. Ekonomika*, 11(176), 13-16.
- Gurovska, T. V. (2011). Teoria renty: istoria ta suchasnist. Visnyk Khmelnyckogo nacionalnogo universytetu. *Ekonomichni nauky*, 1(6), 7-11.
- Gutorov, A. O. (2017). Renta ta rentoorientovana povedinka v systemi integracijnyh vidnosyn v agrarnomu sektori ekonomiky. *Problemy ekonomiky*, 2, 235-244.
- Krueger, A. O. (1974). The Political Economy of the Rent-Seeking Society. *American Economic Review*, 64(3), 291-303. Retrieved 10.01.2020 from www.jstor.org/stable/1808883
- Kuzyk, B. N. (2004). *Prirodnaia renta v ekonomike Rossii*. Moskva: In-t ekonomiki strategij, 189 s.
- Kyryliuk, I. M. (2012). Teoretychni koncepcii zemelnoi renty. *Formuvanna rynkovykh vidnosyn v Ukraini*, 1, 18-22.
- Malyshev, B. S. (2005). *Renta*. Amur. gos. un-t. Blagoveshensk, 134 s.
- Mishhenko, V. (2004). Girnycha renta i platezhi za nadra. *Geolog Ukrayiny*, 4 (zhovten-gruden), 28-34.
- Mnykh, Ye. V., Bardash, S. V., & Shevchuk, O. A. (2011). *Kontrol u systemi innovacijnogo menedzhmentu pidpriemstva: monografia* / [Ye.V. Mnykh, S.V. Bardash, O.A. Shevchuk ta in.] za red. Mnykha Ye.V. Kyiv. nac. torg.-ekon. un-t, 452 s.
- Mochernyj, S. V. (2006). *Ekonomichnyj encyklopedychnyj slovnyk: U 2 t. T. 2* / za red. S.V. Mochernogo. Lviv: Svit, 568 s.
- Mudambi, R., & Navarra, P. (2015). Is Knowledge Power? Knowledge Flows, Subsidiary Power and Rent-Seeking within MNCs. In: Cantwell J. (eds) *The Eclectic Paradigm*. Palgrave Macmillan, London. https://doi.org/10.1007/978-1-137-54471-1_7
- Navrozova, Yu. A. (2008). Ekonomicheskaia sushhnost morskoy portovoy renty. *Metody ta zasoby upravlinnia rozvytkom transportnyh system*, 1(20), 28-45.
- Nitzan, S. (1994). Modelling rent-seeking contests. *European Journal of Political Economy*, 10(1), 41-60. [https://doi.org/10.1016/0176-2680\(94\)90061-2](https://doi.org/10.1016/0176-2680(94)90061-2)
- Osadcha, T. S. (2016). *Metodologija buhgalterskogo obliku ta analizu renty: monografiia*. Zhytomyr: PP «Ruta», 292 s.
- Osadcha, T. S. (2009). *Silskyj zelenyj turizm v Ukraini : okremi aspekty organizacii, obliku i kontroliu: Monografiia: za red. prof. V.Ye. Trusha / Kherson «Oldi – plus»*, 294 s.
- Pasemko, G. P., & Pasemko, G. M. (2013). Teoretyko-metodologichna problema rozpodilu zemelnoi renty v umovah globalizacii. *Visnyk Zhytomyrskogo nacionalnogo agroekologichnogo universytetu*, 1-2(2), 67-75.
- Razovskij, Yu. V. (1995). Gornaia i drugie vidy rent (klassifikaciia). *Gornyj informacionno-analiticheskij biulleten (nauchno-tehnicheskij zhurnal)*, 2, 115-119.
- Rowley, C. K. (1988). Rent-Seeking Versus Directly Unproductive Profit-Seeking Activities. In: Rowley C.K., Tollison R.D., Tullock G. (eds) *The Political Economy of*

- Rent-Seeking. Topics in Regulatory Economics and Policy*, 1. Springer, Boston, MA.
https://doi.org/10.1007/978-1-4757-1963-5_2
- Sherstiukova, K. Yu. (2017). *Pererozpodil pryrodno-resursnoi renty v nacionalnij ekonomici: avtoref. dys... kand. ekon. nauk. za specialnistiu 08.00.03*. Kyiv, 20 s.
- Tullock, G. (1967). The Welfare Cost of Tariffs, Monopolies, and Theft. *Western Economic Journal*, 5, 224-232. <https://doi.org/10.1111/j.1465-7295.1967.tb01923.x>
- Veklych, O. (2006). Ekologicheskaia renta: sushnost, raznovidnosti, formy. *Voprosy ekonomiki*, 11, 104-110.
- Vrublevska, O. V. (2007). Lisova renta: vyluchennia j rozpodil. Nacionalnyj lisotekhnichnyj universytet Ukrainy. *Zbirnyk naukovo-tehnichnyh prac. Naukovyj visnyk*, 17.2, 11-17.
- Yakovec, Yu. V. (2003). *Renta, antyrenta, kvazirenta v globalno-civilizacionnom izmerenii*. Moskva: Akademkniga, 240 s.
- Zhykalyak, N. V. (2013). Renta v gornoj promyshlennosti: vidy i prichyny obrazovaniia. *Ekonomicheskij vestnik Donbassa*, 3(33), 180-185.
- Zhuk, V. M. (2017). Teoretychni osnovy modeliuвання rozvytku silskyh terytorij: biheviorystychnyj aspekt. *Oblik i finansy*, 3(77), 169-179.
- Zhuk, V. M. (2017a). *Obig zemel silskogospodarskogo pryznachennia v selozberigaiuchij modeli agrarnogo ustroiu Ukrainy: naukova dopovid*. Kyiv: Nacionalnyj naukovyj centr «Instytut agrarnoi ekonomiky», 128 s.
- Zaharchuk, O. A. (2011). Rentnyj harakter platezhiv za resursy. *Ekonomika ta derzhava*, 3, 89-91.

Received: 14.01.2020

Accepted: 31.01.2020

Published: 30.04.2020

DOI: <https://doi.org/10.32070/ec.v2i46.80>**Тетяна Гірченко**

кандидат економічних наук, професор
Державний вищий навчальний заклад
«Університет банківської справи» (м. Київ)
професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Україна, м. Київ
td@ubs.edu.ua
ORCID ID: 0000-0003-0595-5482

Олександр Ярошенко

магістрант
Державний вищий навчальний заклад
Інститут банківських технологій та бізнесу
«Університет банківської справи» (м. Київ)
Україна, м. Київ
iaroshenko.oleksandr@gmail.com
ORCID ID: 0000-0002-6624-138X

ПІДХОДИ ДО ФІНАНСУВАННЯ ПІД ЧАС СВІТОВИХ КРИЗ

Анотація. Дослідження підходів до фінансування під час світової кризи залишається актуальним через нові фактори, які з'являються під час кожної нової кризи. У 2020 році це питання оновило свою актуальність через неможливість використати ті самі економічні важелі, які використовували для порятунку фінансової системи під час кризи, яка почалася у 2008 році через і так рекордно низькі ставки за кредитами у розвинених державах, які вже неможливо опустити нижче і отримати значний ефект на економіку.

Стаття присвячена дослідженню світової кризи 2020, трендів та спрямування фінансування під час криз. Пандемія коронавірусу призвела до зупинки багатьох бізнесів, розірвання глобальних ланцюгів постачання і сповільнення економіки, остаточний вплив на яку важко передбачити. У світовій економіці урядами країн та міжнародними фінансовими організаціями плануються заходи валютного стимулювання у безпрецедентних масштабах для відновлення фінансових ринків та недопущення повної зупинки усього виробництва. На момент написання статті затверджено пакети стимулювання економіки на суму 2,2 трильйони доларів у США, 3 трильйони євро у ЄС та близько 400 мільярдів доларів у Китаї.

У статті розглянуто обставини кризи, яка розгортається на трьох рівнях: у сфері охорони здоров'я, у скороченні попиту на товари та послуги, а також у зв'язку з суттєвим відтоком капіталу. Також проаналізовано дії урядів США, ЄС та Китаю у контексті врегулювання виниклої кризової ситуації. Визначено, що для успішного виходу з кризи необхідно запровадити правильну комбінацію фінансових, монетарних та фіскальних заходів, щоб забезпечити наступні можливості: людям – задовольнити свої базові потреби; бізнесу – відновитися після найжорсткішої

фази кризи, що виникла внаслідок пандемії корона вірусу; державі – знайти фінансування, доступне в рамках пакетів стимулювання економіки.

Ключові слова: коронавірус, відновлення економіки, фінансування в умовах кризи

Формул: 0, рис.: 1, табл.: 0, бібл.: 18

JEL Classification: A10, E22, G10

Tetiana Girchenko

PhD (Economics), Professor

Institute of Banking Technologies and Business

Banking University (Kyiv)

Professor at the Department of Finance, Banking and Insurance

Ukraine, Kyiv

td@ubs.edu.ua

ORCID ID: 0000-0003-0595-5482

Oleksandr Yaroshenko

Masters Student

Institute of Banking Technologies and Business

Banking University (Kyiv)

Ukraine, Kyiv

iaroshenko.oleksandr@gmail.com

ORCID ID: 0000-0002-6624-138X

APPROACHES TO FINANCING DURING GLOBAL CRISIS

Abstract. The study of financing approaches during the global crisis remains relevant due to new factors that emerge during each new crisis. In 2020, this issue renewed its relevance due to the inability to use the same economic levers that were used to save the financial system during the crisis that began in 2008 because of the already record low interest rates on loans in developed countries, which could no longer be lowered to obtain significant effect on the economy.

The article is devoted to exploring the global crisis of 2020, trends and direction of funding during crises. The coronavirus pandemic has led to a "major halt" in business, disrupted global supply chains and slowed the economy, the final impact of which is difficult to predict. In the world economy, Governments and international financial organizations are planning measures of monetary stimulation on an unprecedented scale to restore financial markets and prevent the complete shutdown of all production. At the time of this writing, 2.2 trillion dollars for USA, 3 trillion Euro for the EU and about 400 billion dollars for China rescue / incentive packages were approved.

This article discusses the challenges posed by the crisis that has arisen from the spread of the coronavirus pandemic and how states respond to them, as well as where the funding from economic stimulus packages is directed.

This article discusses the challenges posed by the crisis, which is unfolding at three levels: in the health sector, in demand reduction for goods and services, and in significant capital outflows. The actions of the US, EU and Chinese governments in

the context of crisis management are also analysed. It is determined that in order to successfully overcome the crisis, it is necessary to introduce the correct combination of financial, monetary and fiscal measures to provide the following opportunities: to people - to meet their basic needs; to business - to recover after the worst phase of the crisis caused by the coronavirus pandemic; to state - to find funding available under economic stimulus packages.

Keywords: coronavirus, economy revival, financing during crisis

Formulas: 0, fig.: 1, tabl.: 0, bibl.: 18

JEL Classification: A10, E22, G10

Вступ. Коронавірус підштовхнув глобальну економіку до рецесії історичних розмірів і зупинив рекордно тривале зростання ринків акцій. Коли інфекції поширюються в усьому світі, економічна активність спадає, відбувається відтік капіталу з ринків, і політики реагують на ці події [Nathan 2020]. Криза, яка була спровокована пандемією корона вірусу, стрімко поширилася світом, набула загрозливих масштабів та за своїми наслідками і втратами для світової економіки вже стала найбільшою з часів Великої депресії, хоча її можлива глибина та тривалість досі залишається до кінця не визначеною. Забезпечення фінансуванням підприємств та населення грошми для задоволення базових потреб під час кризи – це основоположні умови збереження функціонування економіки будь якої країни.

Мета даної статті полягає в уточненні реакції урядів країн на кризу, викликану пандемією коронавірусу в різних країнах, а також у визначенні напрямів забезпечення використання сталого методу фінансування країн під час глобальних криз з метою підтримки та відновлення зростання національної економіки.

Аналіз останніх досліджень та постановка завдання. У дослідженнях було проаналізовано підходи до фінансування під час та після минулої глобальної кризи 2008-2009 року, зокрема те, як змінилася потреба до зовнішнього фінансування у Великій Британії М. Коулінгом, Л. Вейксі, А. Леджером [Marc Cowling, Weixi Liu, Andrew Ledger, 2012], які обмеження були у банків на позики, розглянуто торгівельні кредити та альтернативне фінансування на прикладі європейських МСБ у дослідженнях Е. Касея та К. О'Тулі [Eddie Casey, Conor M. O'Toole, 2014], як вигідно залучати фінансування на ринках, що розвиваються та використання різних класів активів для здешевлення кредитів під час рецесії розглянуто у дослідженнях Д. Ратхою та С. Кеткарром [Dilip Ratha, Suhas Ketkar, 2001] також цікавим у контексті кризи 2020 виступає дослідження В. Меггінса, В. Фотака [William L. Megginson, Veljko Fotak, 2020] щодо потенціалу та потенційних труднощів використання акціонерного фінансування державою не публічних підприємств.

Разом з тим велика частина дослідницьких робіт базується на досвіді лише попередніх криз [Barrell, Davis 2008; Gençay, Gradojevic 2017; Grigor'ev, Salikhov 2009; Grosse 2017; Yudaruddin 2017] та не покриває нові макроекономічні умови та трильйонні пакети стимулювання економіки, які виділяються у 2020 році. Тому дане дослідження насамперед актуальне через аналіз нових реалій та умов, за яких необхідно подолати багаторівневу кризу, як у сфері охорони здоров'я, так і у напрямі падіння споживацького попиту та значного відтоку капіталу, що особливо гостро проявляється у країнах, що розвиваються.

Результати дослідження. За існуючими вже на сьогодні прогнозами, у 2020 році світова економіка не просто зупинить своє зростання, а скоротиться на 3 відсотки. Падіння складе 6,3% з січня 2020 року, і це надзвичайно серйозна зміна за дуже короткий період. Для порівняння, під час фінансової кризи 2008-2009 років падіння світової економіки склало 0,1 відсотка. Рецесія охопила усі країни без винятку. Сукупні втрати світового ВВП за 2020 і 2021 роки від пандемічної кризи можуть скласти близько 9 трильйонів доларів, а економічні наслідки у світі будуть відчутні аж до 2025 року. Для України МВФ прогнозує падіння на 7,7% у 2020 році та зростання на 3,6% у 2021 році.

Наведений вище розрахунок ґрунтується на базовому сценарії, який передбачає, що пандемію COVID-19 буде подолано у другій половині 2020 року, і заходи, спрямовані на стримування поширення вірусу, будуть поступово згорнуті. Пандемія може не відступити до кінця 2020 року, що призведе до збільшення тривалості періоду її стримування, погіршення фінансових умов і подальшого руйнування глобальних ланцюгів постачання. У такому випадку світовий ВВП скорочуватиметься ще більше. При песимістичному сценарії, якщо епідемія продовжиться й у 2021 році, то глобальну економіку чекає додаткове падіння на 8% [World Economic Outlook, April 2020: The great lockdown].

Центральні банки країн застосовують інструменти для забезпечення ліквідності на ринках та впроваджують суттєві монетарні стимули для зниження негативних результатів кризи. Міжнародні інституції оголошують нові програми фінансової допомоги постраждалим країнам і готові переглядати, реструктурувати та навіть «пробачати» певні борги чи їх частки. Тобто, вихід з кризи супроводжуватиметься використанням додаткових суттєвих фінансових ресурсів.

Звичайно, країни з розвинутою економікою, такі як Сполучені Штати Америки, Японія, Німеччина та ряд інших, на які припадає приблизно половина світового ВВП, – стійкіші в умовах розгортання кризи, але й на них чекають дуже складні часи. Країни, які розвиваються, де мешкає понад 80% населення планети, близько 5,2 мільярдів людей, – більш вразливі до проблем, пов'язаних з кризою. Маючи значно гірший стан розвитку медичної галузі, а відповідно гірші умови лікування та суттєво обмежені фінансові та технічні можливості для діагностики та надання медичної допомоги країни, що розвиваються, додатково зіткнулися з різким та значним відтоком капіталу, зниженням експортного попиту і вартості сировинних товарів, браком іноземної валюти і збільшенням тягаря заборгованості. У 2020 році, з початку кризи, інвестори вже вивели 83 мільярди доларів США з ринків, що розвиваються. Такий відтік капіталу – це найбільший коли-небудь зафіксований відтік капіталу [Georgieva 2020].

Безпрецедентні виклики вимагають безпрецедентних, сучасних нестандартних та комплексних дій для ефективного протистояння. Уряди країн, міжнародні організації та установи працюють над розробкою та втіленням програм з подолання кризи. Жодна з таких програм не може обійтися без фінансових інструментів, адже реальні галузі економіки, бізнеси, люди, у яких погіршилося матеріальне становище, – усі потребують фінансової підтримки. Зберегти життя, здоров'я людей, підтримати світову економіку, відновити стабільність світової фінансової системи та фінансових систем окремих країн – завдання, з яким потрібно впоратися. У звіті про фінансову стабільність в світі йдеться про те, що після спалаху COVID - 19 ціни на ризикові

активи рухнули, а ринкова волатильність різко зросла. Очікування дефолтів призвело до зростання вартості запозичень. Країни з ринковою економікою, що формується, переживають найрізкішу зміну портфельних інвестиційних потоків за всю історію. В результаті фінансові умови стають жорсткішими з безпрецедентною швидкістю. Щоб зберегти стабільність світової фінансової системи і підтримати світову економіку, центральні банки по всьому світу значно послабили грошово-кредитну політику, знизивши облікові ставки в країнах з розвинутою економікою до історичного мінімуму, надали додаткову ліквідність фінансовій системі, відновили програми, котрі використовувалися під час світової фінансової кризи, а також запустили ряд нових широкомасштабних програм, в тому числі для купівлі більш ризикованих активів, таких як корпоративні облігації. Ефективно виступаючи в ролі «покупців останньої інстанції» на цих ринках і допомагаючи стримувати тиск на вартість кредитів, центральні банки гарантують, що домашні господарства і фірми, як і раніше матимуть доступ до кредитів за доступною ціною. На сьогоднішній день центральні банки оголосили про плани з розширення забезпечення ліквідності, в тому числі за рахунок кредитів і покупки активів, як мінімум на 6 трильйонів доларів США і заявили про готовність на більше, якщо того вимагатимуть обставини [Global Financial Stability Report].

У США на момент написання статті підписано пакет стимулювання на 2,2 трильйони доларів для боротьби з економічними наслідками коронавірусу. Прийняте законодавство у зв'язку з таким пакетом підтримки економіки застосовує багатогранний підхід до вирішення кризи. Законодавство, зокрема, передбачає низку заходів, спрямованих безпосередньо на допомогу працівникам, включаючи виплати мільйонам американців та більш значні виплати з безробіття. Також передбачено допомогу бізнесу через надання безвідсоткових позик, податкових пільг та інших субсидій (рис. 1) [Stein 2020].



Рисунок 1 - Напрями фінансування з 2.2 трильйонного пакету стимулювання США, мільярди доларів США

Джерело: [Stein 2020]

План включає допомогу бізнесу у «галузях, які зазнали значних проблем». Ця допомога в основному має форму позик та гарантій під позики, що надаються Міністерством фінансів та Федеральною резервною системою США. Спочатку фінансування полягало в основному з позик, але було розширено і на прямі гранти для авіакомпаній. Ці гроші включають 25 мільярдів доларів дотацій пасажирським авіакомпаніям, 25 мільярдів доларів кредитів для пасажирських авіакомпаній, 17 мільярдів доларів для компаній, які вважаються критичними для національної безпеки та 425 мільярдів доларів для інших підприємств, міст та штатів, виділених за допомогою механізмів фінансування, створених Федеральною резервною системою.

Пакет стимулювання має на меті допомогти невеликим компаніям витримати економічну бурю. Підтримка здійснюватиметься через значні позики з нульовими відсотками для фірм із кількістю працівників, меншою за 500 людей. Певні позики будуть надані безповоротно, якщо фірми дотримуватимуться визначених у законі умов, наприклад, відсутність звільнень працівників.

Не зважаючи на значний розмір програми підтримки, – це лише частка від приблизно 9,5 трильйонів доларів непогашеного корпоративного боргу в США, значна частина якого складається з цінних паперів найнижчого інвестиційного класу з більшим ризиком дефолту [Delevingne, Schneider 2020].

Країни-члени Євросоюзу вже спрямували на заходи підтримки громадян, промисловості і бізнесу в умовах пандемії COVID-19 безпрецедентну суму, яка перевищує 3 трильйони євро. На початку квітня 2020 року міністри фінансів країн ЄС теж підготували та узгодили свою дорожню карту подолання кризи. Вона передбачає:

- виділення 100 мільярдів євро на субсидування заробітної плати, задля збереження робочих місць;
- створення спеціального фонду для подолання кризи у розмірі 2% ВВП країн-членів ЄС, що складає близько € 240 млрд. Він буде доступний для усіх членів ESM для підтримки внутрішнього фінансування прямих і непрямих витрат на охорону здоров'я, профілактику і лікування COVID-19;
- створення Європейським інвестиційним банком загальноєвропейського «щита», покликаною гарантувати кредитування на 200 мільярдів євро з приділенням особливої уваги малим і середнім підприємствам.

ЄС надасть фінансову підтримку країнам-партнерам на суму понад 15,6 мільярдів євро з існуючих ресурсів. Реалізація пакету глобальних заходів включає:

- 502 мільйони євро виділено на дії з реагування на надзвичайні ситуації;
- 2,8 мільярдів євро на підтримку досліджень, охорони здоров'я та систем водопостачання
- 12,3 мільярдів євро для усунення економічних і соціальних наслідків кризи.

Серед заходів програми підтримки передбачено:

- надання прямої бюджетної підтримки та пільгового фінансування країнам-партнерам для проведення реформ соціально-економічного розвитку та зменшення рівня бідності, а також захисту працівників під час кризи;
- надання підтримки приватному сектору, особливо малим і середнім підприємствам (МСП) та самозайнятим особам за допомогою гарантій, надання

- ліквідності, технічної допомоги, гарантій Європейського фонду сталого розвитку на розподіл ризиків за кредитами;
- надання позичок державного сектора від Європейського інвестиційного банку, зокрема, на медичне обладнання та витратні матеріали;
 - робота з міжнародними організаціями та європейськими компаніями для створення сильних і стійких ланцюгів доданої вартості у стратегічних секторах і забезпечення трудових прав і корпоративної соціальної відповідальності;
 - сприяння списанню боргів, розглянутих МВФ в постраждалих країнах [Coronavirus: EU global response to fight the pandemic].

В той час як США та ЄС розгорнули широкомасштабні програми підтримки громадян та бізнесу, у Китаї, де почалося поширення вірусу та кризи, уряд запроваджує суттєво менші, хоч і значні міри монетарного стимулювання економіки в розмірі 2,8 трильйонів юанів (~394 мільярди доларів). При цьому, допомога громадянам Китаю у вигляді прямих платежів, на відміну від ЄС та США не передбачена. Це зумовлено тим, що у Китаї – один з найвищих рівнів заощаджень на душу населення. Таким чином така б допомога могла бути знову використана як заощадження і не мала б необхідного ефекту стимулювання споживання. А та допомога, яка виділена громадянам, буде переважно у формі передплачених купонів для стимулювання галузей, які зазнали найбільшого негативного впливу, як наприклад, заклади публічного харчування. Проте, навіть за умов наявності такого купону, скористатися ним можна буде тільки за умов купівлі послуг чи товарів на певний мінімальний рівень, з якого зазначений купон покриє більшу частину, що знову ж таки, відрізняється від підходу західних країн.

Пакет допомоги в Китаї буде в першу чергу спрямований на подолання проблем, пов'язаних з відновленням виробництва на фабриках, які були зупинені задля перешкодження поширенню коронавірусу [China preps new coronavirus stimulus measures...]. Іншим напрямком для стимулювання в Китаї будуть галузі, які забезпечуватимуть перехід до економіки, сфокусованої на високих технологіях та наданні послуг. Китай у своїй стратегії передбачає фокусування на розбудові «нової інфраструктури», яка буде використовуватися для забезпечення високотехнологічним оснащенням як народу, так і виробництв та досягнення цілей сталого розвитку. Це, наприклад, центри збору та обробки великих даних, інфраструктура 5G та станції зарядки для електричних транспортних засобів. Інвестиції в такі галузі, відповідають амбіціям уряду Китаю щодо переходу від забруднюючої, експортно-орієнтованої економіки до високотехнологічної та сервісної. Якщо Китай раніше потребував інфраструктури для переміщення великої кількості людей та величезних кількостей товарів, то зараз Китаю потрібна інфраструктура, яка допоможе економіці працювати більш ефективно та стабільно [Koty 2020].

Висновки. Дослідження підходів до фінансування під час світової кризи залишається актуальним через нові фактори, які з'являються під час кожної нової кризи. У 2020 році це питання оновило свою актуальність через неможливість використати ті самі економічні важелі, які використовували для порятунку фінансової системи під час кризи, яка почалася у 2008 році через і так рекордно низькі ставки за кредитами у розвинених державах, які вже неможливо опустити нижче і отримати значний ефект на економіку. Ця кризова ситуація також викликала

безпрецедентний обсяг виділених державами інвестицій для підтримки економіки та бізнесу. Невідомо, чи достатньо буде таких заходів для стабілізації економіки і які ще економічні та політичні кроки необхідно буде зробити для подолання наслідків кризи, яка почалася у 2020. Наразі ми володіємо інформацією лише про заплановані кроки, проте в ході кризи вже будуть з'являтися конкретні результати окремих кроків, які однозначно знайдуть своє відображення і на світових ринках капіталу. Тому актуальність досліджуваної тематики лише зростатиме у найближчому майбутньому. Також у подальших дослідженнях було б актуально проаналізувати механізми фінансування бізнесу в рамках пакетів стимулювання економіки, поєднання позик та акціонерного капіталу, державно-приватного партнерства при інвестуванні у неопублічні підприємства, а також умови надання фінансування бізнесу та яким цілям з точки зору держави вони відповідають.

Результати даного дослідження – фінансування під час кризи – можуть допомогти як урядам країн для аналізу результатів проведеної політики іншими державами, так і можливого перейняттю досвіду у фінансуванні бізнесу та окремих секторів економіки, а також стимулюванні її відновлення.

References

- Barrell, R., & Davis, E. (2008). The Evolution of the Financial Crisis of 2007–8. *National Institute Economic Review*, 206, 5-14. <https://doi.org/10.1177/0027950108099838>
- Casey, E., & O'Toole, C. M. (2014). Bank lending constraints, trade credit and alternative financing during the financial crisis: Evidence from European SMEs. *Journal of Corporate Finance*, 27(C), 173-193. <https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2014.05.001>
- China preps new coronavirus stimulus measures, but some ask are they bold enough to work?* Retrieved 18.04.2020 from <https://www.scmp.com/economy/china-economy/article/3077983/china-preps-new-coronavirus-stimulus-measures-some-ask-are>
- Coronavirus: EU global response to fight the pandemic.* Retrieved 18.04.2020 from https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP_20_604
- Cowling, M., Liu, W., Ledger, A., & Zhang, N. (2015). What really happens to small and medium-sized enterprises in a global economic recession? UK evidence on sales and job dynamics. *International Small Business Journal*, 33(5), 488-513. <https://doi.org/10.1177/0266242613512513>
- Delevingne, L., & Schneider, H. (2020). *U.S. stimulus package is biggest ever, but may not be big enough.* Retrieved 18.04.2020 from <https://www.reuters.com/article/us-health-coronavirus-fed-stimulus-analy/us-stimulus-package-is-biggest-ever-but-may-not-be-big-enough-idUSKBN21H0E7>
- Gençay, R., & Gradojevic, N. (2017). The Tale of Two Financial Crises: An Entropic Perspective. *Entropy*, 19, 244. <https://doi.org/10.3390/e19060244>
- Georgieva, K. (2020). IMF managing director statement Following a G20 Ministerial Call on the Coronavirus Emergency. *PRESS RELEASE NO. 20/98.* Retrieved 18.04.2020 from <https://www.imf.org/en/News/Articles/2020/03/23/pr2098-imf-managing-director-statement-following-a-g20-ministerial-call-on-the-coronavirus-emergency>
- Global Financial Stability Report: Chapter 1.* Retrieved 18.04.2020 from <https://www.imf.org/en/Publications/GFSR/Issues/2020/04/14/global-financial-stability-report-april-2020>

- Grigorev, L., & Salikhov, M. (2009). Financial Crisis 2008, *Problems of Economic Transition*, 51(10), 35-62. <https://doi.org/10.2753/PET1061-1991511002>
- Grosse, R. (2017). The global financial crisis—Market misconduct and regulation from a behavioral view. *Research in International Business and Finance*, 41, 387-398. <https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2017.04.056>
- Ketkar, S., & Ratha, D. (2001). Securitization of Future Flow Receivables: A Useful Tool for Developing Countries. *A quarterly magazine of the IMF*, 38(1). Retrieved 18.04.2020 from: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2001/03/ketkar.htm>
- Koty, A. C. (2020). *Why China's COVID-19 Stimulus Will Look Different Than in the Past*. Retrieved 18.04.2020 from <https://www.china-briefing.com/news/chinas-stimulus-measures-after-covid-19-different-from-2008-financial-crisis/>
- Megginson, W. L., & Fotak, V. (2020). Government Equity Investments in Coronavirus Bailouts: *Why, How, When?* SSRN. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3561282>
- Nathan, A. (2020). Roaring into recession. *Goldman Sachs*, no 87, pp. 3-7. Retrieved 18.04.2020 from <https://www.goldmansachs.com/insights/pages/roaring-into-recession.html>
- Stein, J. (2020). What's in the \$2.2 trillion coronavirus Senate stimulus package. *Washington Post*. Retrieved 18.04.2020 from <https://www.washingtonpost.com/business/2020/03/26/senate-stimulus-bill-coronavirus-2-trillion-list-what-is-in-it/>
- World Economic Outlook, April 2020: The great lockdown*. Retrieved 18.04.2020 from <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2020/04/14/World-Economic-Outlook-April-2020-The-Great-Lockdown-49306>
- Yudaruddin, R. (2017). The Global Economic Crisis and Its Impact on Bank Lending in Indonesia. *Jurnal Keuangan Dan Perbankan*, 21(4), 621-629. <https://doi.org/10.26905/jkdp.v21i4.1513>

Received: 15.04.2020
Accepted: 22.04.2020
Published: 30.04.2020

DOI: <https://doi.org/10.32070/ec.v2i46.84>**Марія Луцик**

к.е.н.,

Державний вищий навчальний заклад

«Університет банківської справи»,

докторант

Україна, Київ

blackmary@ukr.net

ORCID ID: 0000-0002-2185-7658

АКТУАЛЬНИЙ СТАН ГОТІВКОВОГО ОБІГУ ТА БЕЗГОТІВКОВИХ РОЗРАХУНКІВ

Анотація. Це дослідження робить внесок до наукової літератури, підкреслюючи актуальність проблеми виведення коштів з-поза банківського обігу, зменшення обороту готівки в економіках різних країн з метою мінімізації ризиків, пов'язаних з її використанням.

Зниження готівкового обігу – завдання, що вимагає вирішення економічних, політичних, соціальних, адміністративних, психологічних проблем. Загальне зниження обсягів готівкової грошової маси призведе до зниження темпів інфляції, ризиків відмивання коштів, отриманих злочинним шляхом, фінансування тероризму, сприятиме підвищенню інвестиційного клімату, лібералізації кредитного ринку тощо.

Незважаючи на досить тривалий час, протягом якого обрана тема досліджується науковцями і опрацьовується на практиці на рівні держав, міждержавних об'єднань, банків, все ще лишається значна частка операцій з готівкою при загальній тенденції до збільшення безготівкових операцій як за кількістю, так і за сумами. Тому важливо отримувати й аналізувати актуальну інформацію, переглядати прогнози, уточнювати плани, чому й присвячене в першу чергу це дослідження.

Перехід на безготівкові розрахунки пов'язаний з низкою перешкод і викликів, тому автором проаналізовано детермінанти впровадження та ефективність безготівкового обороту, обґрунтовано, які соціально-економічні чинники стримують використання безготівкових операцій. Попит на використання безготівкових розрахунків залежить від рівня використання грошових коштів у країні, і від того наскільки швидко суспільство зможе відмовитись від фізичних грошей. Визначено позитивні аспекти впливу безготівкового обігу на економіку країни, державне управління, промисловість та суспільство.

Статистичні дані свідчать, що надання переваги певним видам платіжних інструментів, готівці чи безготівковому розрахунку залежать від рівня економічного розвитку країни, традицій, звичок та напрямів економічної активності в суспільстві.

У цій статті розглянуто та проаналізовано сучасний стан готівкового обігу в окремих країнах, наведено співвідношення грошових коштів до загальних активів світових технологічних компаній з 2007 по 2019 рік; відображено прогнози використання готівки в різних країнах.

Крім того, не лишається без уваги питання кібербезпеки, якій слід приділяти особливу увагу, коли мова йде про розрахунки за допомогою спеціальних платіжних засобів загалом, і в мережі Інтернет зокрема.

Ключові слова: готівка, безготівкові розрахунки, готівково-грошовий обіг, безготівковий обіг, банківська система

Формул: 0, рис.: 3, табл.: 3, бібл.: 26

JEL Classification: G35, O23

Mariia Lutsyk

PhD (Economics),

Banking University

postdoctoral student

Kyiv, Ukraine

blackmary@ukr.net

ORCID ID: 0000-0002-2185-7658

CURRENT STATE OF CASH CIRCULATION AND CASHLESS PAYMENT TRANSACTIONS

Abstract. This research contributes to the scientific literature, emphasizing the urgency of the issue of funds withdrawal from banking circulation, reducing cash turnover in the economies of different countries in order to minimize the risks associated with its use.

Reducing of cash circulation is a task that requires solving economic, political, social, administrative, psychological problems. The general decrease in the amount of cash will lead to reduction of inflation rate, the risk of money-laundering, terrorist financing, will improve the investment climate, liberalize the credit market, etc.

Despite the rather long time during which the chosen topic is researched by scholars and studied in practice at the level of states, intergovernmental associations, banks, there is still a significant share of cash transactions with a general tendency to increase cashless transactions both in number and amount. Therefore, it is important to obtain and analyse relevant information, review forecasts, clarify plans - these are what this study is primarily devoted to.

The transition to cashless payments is associated with a number of obstacles and challenges, so the author analyses the determinants of implementation and the effectiveness of non-cash turnover, substantiates which socio-economic factors constrain the use of non-cash transactions. The demand for non-cash payments depends on the level of use of cash in the country, and on how quickly society will be able to stop using physical money. The positive aspects of the impact of non-cash circulation on the country's economy, public administration, industry and society have been identified.

Statistics show that the preference for certain types of payment instruments, cash or non-cash payment depends on the level of economic development of the country, traditions, habits and areas of economic activity in society.

This article considers and analyzes the current state of cash circulation in selected countries, presents the ratio of cash to total assets of global technology companies from 2007 to 2019; shows forecasts of cash use in different countries.

In addition, the issue of cybersecurity, which should be given special attention when it comes to payments using special means for it in general, and on the Internet in particular, is not ignored.

Keywords: cash, cashless payments, cash circulation, non-cash circulation, banking system

Formulas: 0, fig.: 3, tabl.: 3, bibl.: 26

JEL Classification: G35, O23

Вступ. Актуальною проблемою розвитку економіки країн є впровадження заходів для зменшення обсягів готівкового грошового обороту, а в перспективі і повна відмова від готівки, що може призвести до зниження темпів інфляції, рівня корупції, підвищення інвестиційного клімату та лібералізації кредитного ринку, і, як наслідок, стане поштовхом до розвитку системи безготівкових розрахунків.

На сьогоднішній день використання готівки у розвинутих країнах значно падає, як приклад такими країнами є Швеція, Данія та Великобританія. Ведеться багато дискусій відносно готівкових та безготівкових розрахунків, які зосереджені на питаннях, що стосуються переваг безготівкових розрахунків та можливих наслідків їх впровадження. Попит на використання безготівкових розрахунків залежить від рівня використання грошових коштів у країні і наскільки швидко люди зможуть відмовитись від фізичних грошей.

Ідея безготівкового суспільства, яку пропитували протягом останнього півстоліття, поєднує дві ключові ідеї, а саме: зникнення грошових коштів та роль, яку відіграє в цій зміні технологічно керований рух до дематеріалізації грошей. Як вказали Бернардо Батіс-Лазо, Томас Хей та Девід Стірнс, цей проект вкорінюється в майбутньому більше, ніж у минулому, оскільки він ілюструє спільне бачення того, що має бути, але залишається складним для реалізації через контрастні інтереси та мотиви, незважаючи на технологічні проблеми [Batiz-Lazo, Haigh, Stearns 2011; Drozd, Marszalek-Kawa, Miskiewicz, Szczepanska-Waszczyna 2020].

Зниження готівкового обігу - основне завдання, що вимагає вирішення економічних, політичних, соціальних, адміністративних, психологічних проблем. Загальне зниження обсягів готівкової грошової маси, очевидно, призведе до зниження темпів інфляції, рівня корупції, сприятиме підвищенню інвестиційного клімату та лібералізації кредитного ринку, і як наслідок стане стимулом до розвитку системи безготівкових розрахунків.

Хоча ми знаходимося на шляху становлення повністю безготівкового суспільства, правда в тому, що до фінішу ще дуже далеко [Dzwigol 2020; Dzwigol, Dzwigol-Barosz, Miskiewicz, Kwilinski 2020]. Перш ніж буде досягнуто цієї цілі, потрібно ще багато зробити з точки зору загальних знань і підвищення усвідомленості про переваги безготівкового майбутнього.

Аналіз досліджень та постановка завдання. У зарубіжній та українській науковій літературі проблемам організації готівкового та безготівкового обігу приділяється значна увага. Вагомий внесок у дослідження різних аспектів цієї проблеми зробили такі науковці, як Науменкова С.В., Міщенко С.В. [Науменкова, Міщенко 2018], Мельниченко О.В. [Мельниченко 2013; Мельниченко 2014; Melnyuchenko, Hartinger 2017], які розкрили особливості реалізації Національним банком України функцій оверсайта платіжних систем на засадах ризик-

орієнтованого банківського нагляду та визначенні першочергових завдань у сфері регулювання платіжних систем в Україні та нагляду за ними. Лебедик Г.В. [Лебедик, Максютенко, Яценко 2016] та Чуприна Л.В. [Чуприна, Лелюк 2019] розглядали стан, проблеми та перспективи організації безготівкових розрахунків в Україні. Чайковський Я. [Чайковський 2018] визначив чинники, які впливають на рівень готівки, та переваги безготівкових розрахунків для всіх учасників грошових відносин в економіці; Бублик Є.О. визначив напрями та розробив рекомендації щодо заходів та інструментів державної підтримки розвитку ринку платіжних карток в Україні з метою розв'язання проблеми зростання частки готівкових розрахунків та підвищення ефективності фінансових ринків [Bublyk 2016].

Серед зарубіжних науковців, то Пржилуска-Шмідт Ю. обґрунтувала переваги та загрози ліквідації готівки на користь безготівкових розрахунків [Przyłuska-Schmitt 2018]. Ерлінг Х. [Erling 2013] у своєму дослідженні «Готівка мертва, довге життя готівки» аргументувала, що безготівкове суспільство не є неминучим, і навела причини, чому це так. Харасім Я. [Harasim 2016] досліджувала перехід від готівкових до безготівкових операцій в Європі. Моран А. [Moran 2016] вивчав питання війни з готівкою: як уряди та банки вбивають готівку та що можна зробити, щоб захистити себе. Тому, основною метою нашого дослідження – обґрунтувати переваг та недоліків безготівкових розрахунків і їхній вплив на різні сфери держави на основі аналізу стану готівкового та безготівкового обігу в світі.

Результати дослідження. Як показують дані на рис. 1, в Європі існують значні культурні відмінності у використанні грошових коштів. У Греції та Іспанії переважна більшість особистих покупок здійснюється готівкою – 88% і 87% відповідно. В Швеції, Данії та Великобританії показник використання готівки при розрахунках є найнижчим і це свідчить про надання переваги безготівковим платежам.

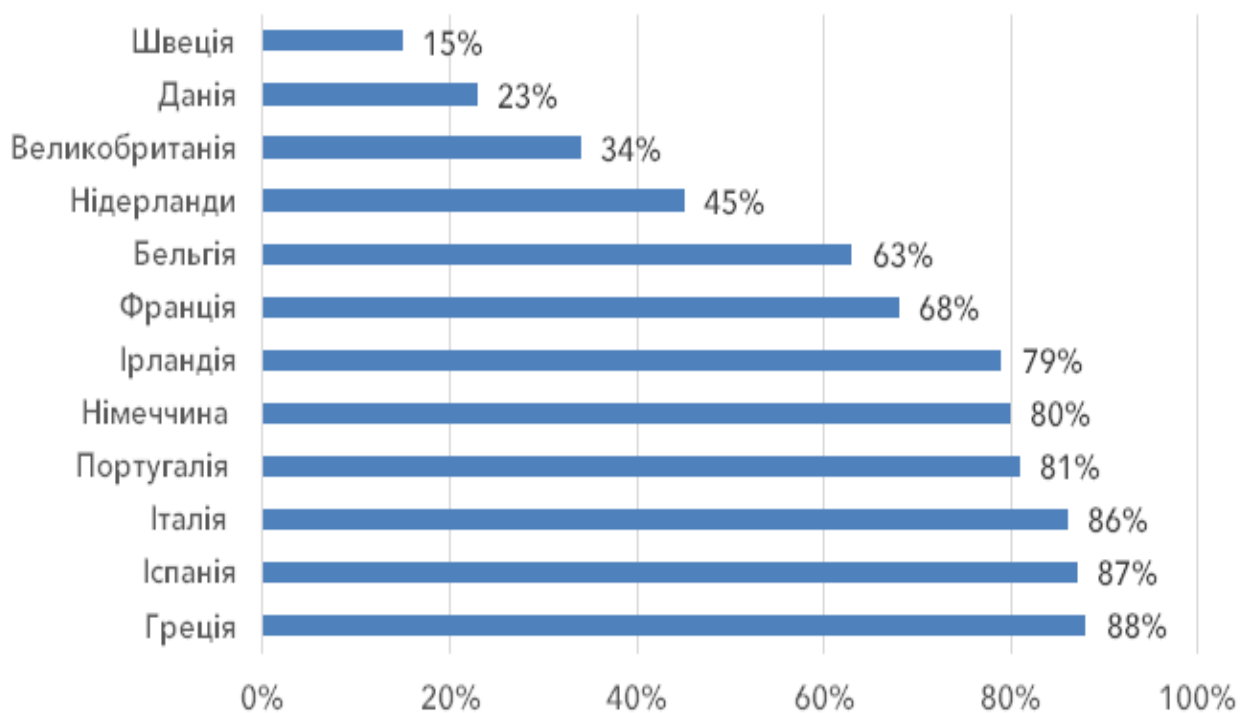


Рисунок 1 – В якій країні Європи готівка є «королем»

Джерело: побудовано автором за даними [Access to Cash Review – Final Report march 2019]

Використання готівки в багатьох країнах, у тому числі і в Україні, скорочується. На 01 квітня 2020 року у готівковому обігу України перебувало готівки на суму 424,2 млрд грн, зокрема банкнот - 421,4 млрд грн (2,8 млрд штук) та монет - 2,7 млрд грн (13,4 млрд штук) [Національний банк України, 2020]. Станом на 01 січня 2019 року в готівковому обігу країни перебувало банкнот і монет на загальну суму 400,1 млрд грн. Це на 38,6 млрд грн, або на 10,7% більше ніж на початок 2018 року (361,5 млрд грн). Готівково-грошовий обіг в Україні у 2018 році характеризувався збільшенням готівки в обігу. Проте, якщо порівнювати з 2014 роком, то рівень готівки в економіці у 2018 році зменшився з 17,8 % до [10,3%] від ВВП [Структура готівки в обігу. (n.d.)].

Якщо подивитись на співвідношення грошових коштів та / або грошових еквівалентів до загальних активів світових технологічних компаній з 2007 по 2019 рік (рис. 2), то станом на 2019 рік 20,5 % загальних активів технологічних компаній становили грошові кошти або їх еквіваленти, а в 2018 році 23,5%.

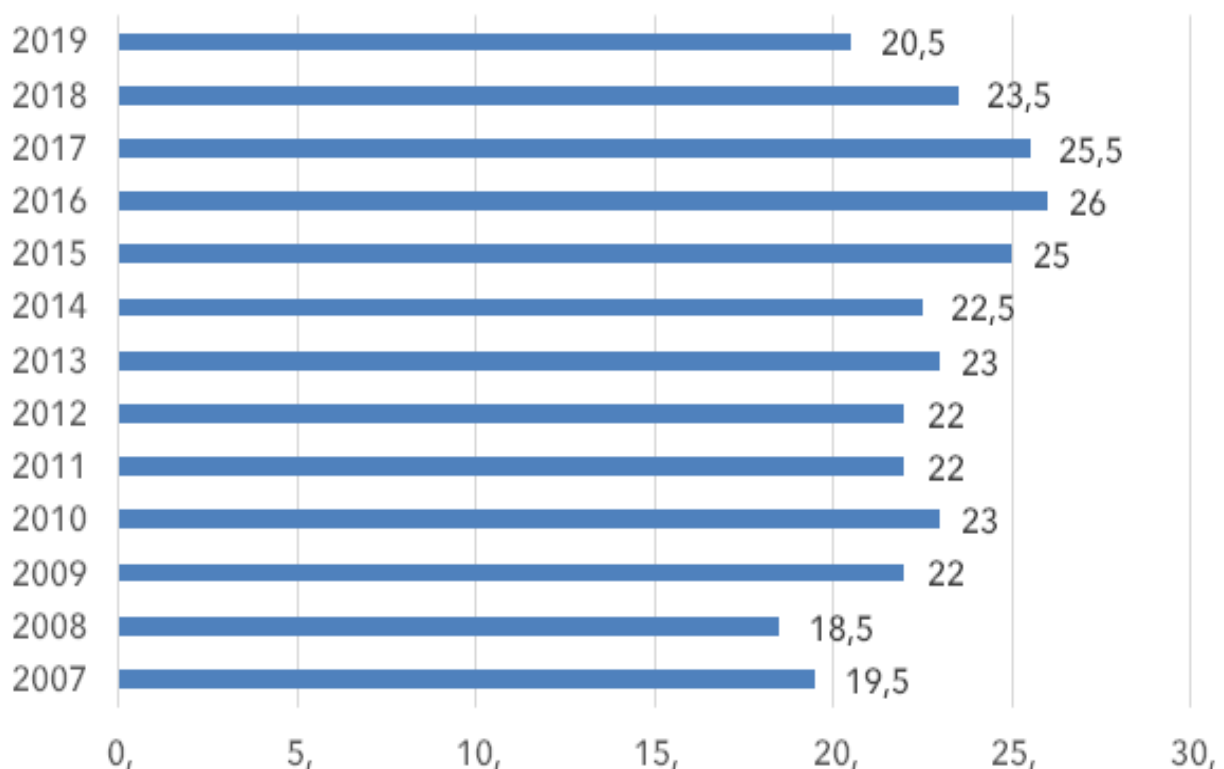


Рисунок 2 - Частка грошових коштів та їх еквівалентів у світовій індустрії в загальній кількості активів з 2007 по 2019 р.

Джерело: [S&P Global Ratings; Statista estimates 2020]

Ще у 2017 році польським банком ING було проведено соціологічне дослідження з метою з'ясувати, як часто люди використовують готівку у повсякденному житті. Приблизно кожен п'ятий опитаний (21%) у Європі сказав, що не носить та не використовує готівку для оплати за товари та послуги, а 54% респондентів погодились із твердженням, що зараз набагато рідше використовують готівку в порівнянні з минулим роком [All aboard for the cashless society. ING International Survey Mobile Banking. (n.d.)].

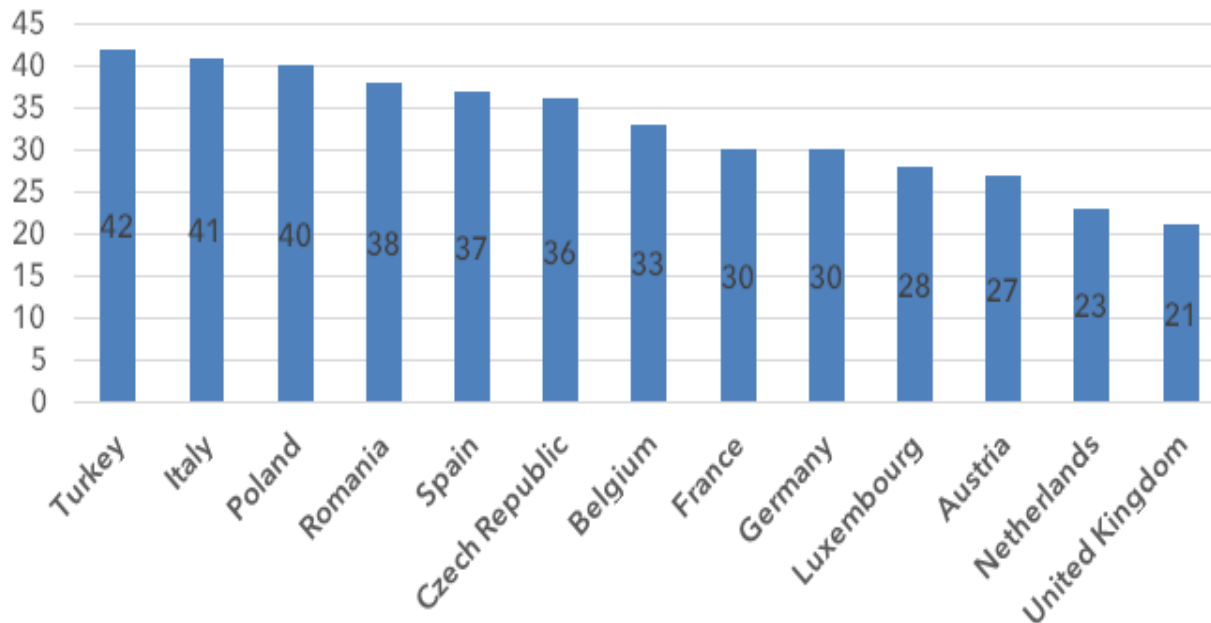


Рисунок 3 - Частка осіб, які надавали перевагу безготівковим розрахункам у вибраних європейських країнах в 2017 році

Джерело: [All aboard for the cashless society. ING International Survey Mobile Banking. (n.d.)]

У 2019 році науковцями Танай Хяонаронг та Девід Хамфрі було проведено дослідження та спрогнозовано рівень використання готівки в різних країнах у 2026 році у порівнянні з 2016 роком (таблиця 1).

Таблиця 1 - Прогнозований рівень готівкових розрахунків країн за 2016 та у 2026 році

Країна	Рівень готівкових розрахунків у 2016 році, %	Рівень готівкових розрахунків у 2026 році, %	Щорічне зниження готівкових розрахунків, %
Австралія	21	10	1,1
Китай	18	3	1,5
Данія	24	9	1,5
Німеччина	69	49	2,0
Індія	46	46	0
Японія	22	5	1,7
Нідерланди	29	14	1,5
Норвегія	10	4	0,6
Сінгапур	26	9	1,7
Великобританія	24	14	1,0
США	29	20	0,9
Середнє значення	29	17	1,4

Джерело: [Khiaonarong, Humphrey 2019].

Прогнозується, що рівень використання готівкових розрахунків, крім Індії, знизиться у період з 2016 по 2026 рік. Середнє зменшення серед країн за десятирічний прогнозний період становить 13,5 % або 1,4 % на рік. Як видно з порівняння рівнів використання грошових коштів з 2016 по 2026 рік у таблиці 1, найбільші скорочення відбулися для Німеччини (на 20 п.п. за 10 років), а потім Японії та Сінгапуру (по 17 п.п.). Окрім Німеччини та Індії, у яких найбільше і найменше скорочення частки грошових коштів, відповідно, більшість інших країн далеко не відхиляються від середнього скорочення частки грошових коштів на 1,4 п.п. на рік.

Зменшення частки використання готівкових коштів повинно падати, але з меншою швидкістю, оскільки воно наближається до насичення (нульове або мінімальне використання). У 2016 році лише в Норвегії рівень використання готівки становив 10 процентів або менше. До 2026 року, якщо прогноз правильний, Австралія, Китай, Данія, Сінгапур та Японія можуть приєднатися до Норвегії, до групи з низьким використанням готівки.

GlobalData, провідна компанія, що займається даними і аналітикою, прогнозує, які країни, швидше за все, будуть лідерами в переході до дійсно безготівкового суспільства [GlobalData 2020].

Влад Тотія, аналітик по платежах GlobalData, пояснює «У 2019 році на електронну торгівлю припало 3,5 трильйона доларів світових продаж». Банки поступово закривають свої філії, щоб повністю перейти на цифрове мовлення, і люди в цілому втомилися чекати цілими днями у відділеннях банків для здійснення міжнародних транзакцій. «Всі ці події вказують на одне питання: який сенс в грошах? Незважаючи на те, що він як і раніше може використовуватися, особливо між банками, фізичні гроші коштують дорого для зберігання, передачі і виробництва. Більшість вироблених монет менш цінні, ніж матеріал, з якого вони виготовлені».

У міру того, як світ рухається до захоплюючого безготівкового майбутнього, GlobalData пророкує, які країни можуть стати безготівковими лідерами в наступному десятилітті (Таблиця 2).

Таблиця 2 - Прогноз безготівкових лідерів до 2022 року

Країна	
Фінляндія	Займає друге місце в Ірландії по частоті використання карт, п'яте місце у витратах на електронну комерцію в процентах від валового внутрішнього продукту (ВВП), третє місце по проникненню інтернет-банкінгу і друге місце по проникненню смартфонів в прогнозі на 2022 рік. «У країні з населенням всього 5,5 млн., готівкові гроші стають все більш неактуальними як в сільських, так і в міських районах. Незважаючи на те, що вона не приймає такі агресивні заходи, як Швеція, щоб перейти на повністю цифрову економіку, Фінляндія в даний час здається більш безготівковою».
Швеція	«До 2023 році Швеція повинна стати першим по-справжньому безготівковим суспільством, і вона займає п'яте місце в рейтингу GlobalData. Єдина причина, по якій країна не займає перше місце в рейтингу, полягає в тому, що, не дивлячись на дуже агресивну політику уряду щодо позбавлення країни від готівки, в Фінляндії, Норвегії та Південній Кореї трохи вищий рівень проникнення інтернет-банкінгу або частота використання кредитних/дебетових карт. «Якщо є будь-яка країна, що здатна протягом декількох років вийти на перше місце і стати по-справжньому безготівковим суспільством, то це Швеція».

Китай	<p>У Китаї однією з областей, де відбулися екстремальні зміни, є швидке впровадження мобільних платежів. Одним з найпопулярніших способів оплати по телефону є сканування QR-коду. Цей метод був успішно прийнятий основним суспільством, від Пекіна до більш сільських місцевостей, таких як Сичуань. Одним із доказів того, що Китай швидко рухається до безготівкового суспільства є його безперечне лідерство в галузі електронної комерції, з витратами 11,6% від ВВП країни до 2022 року.</p> <p>«Єдина причина, по якій Китай не займає більш високе місце в рейтингу, пов'язана з найбільшою кількістю населення, а це означає, що проникнення і масове впровадження безготівкових методів займає більше часу, ніж в невеликих країнах. Станом на 2019 рік у Китаї було зареєстровано близько 80 мільярдів транзакцій готівкою».</p>
Південна Корея	<p>Приблизно 6% ВВП країни складають витрати на електронну комерцію і більше 100 транзакцій в середньому на карту в рік. Південна Корея знаходиться на шляху до того, щоб до 2022 року залишитися в трійці безготівкових країн.</p> <p>«Більше половини з 1600 банківських відділень країни більше не приймають грошові вклади або зняття коштів, а значна кількість державних установ повністю безготівкова».</p>
Сполучене Королівство	<p>Великобританія, а особливо Лондон, дійсно підготували свою технічну сцену, і «оцифровка» грошей не залишилася позаду. Великобританія є лідером у багатьох областях інноваційних технологій. Мобільні платежі не є чимось новим в країні, і все більше дрібних торговців приймають платежі за картками і з мобільних пристроїв.</p> <p>«Великобританія займає друге місце в світі за обсягом електронної торгівлі в процентному відношенні до ВВП, поступаючись лише Китаю. Британцям стало зручно брати з собою телефон або карту, щоб оплачувати навіть самі повсякденні щоденні покупки. При таких темпах Великобританія повинна перейти до безготівкового суспільства до середини 2020-х років.</p>
Австралія	<p>Посідає сьоме місце з точки зору безготівкової готовності, і вона серйозно готується «оцифрувати» більшу частину своєї економіки. До 2022 року переважна більшість населення має мати хоча б один смартфон, завдяки чому відбудеться значний розвиток інтернет-банкінгу. Очікується, що близько 2021 року для звичайного споживача повинно з'явитися набагато більше альтернативних і цифрових способів оплати».</p>

Джерело: систематизовано автором на за даними [GlobalData 2020].

Для того, щоб повністю перейти на безготівковий обіг ще потрібно вирішити багато соціальних питань. Є багато не лише переваг, але і недоліків відносно переходу до 100% безготівкової системи (табл. 3).

Таблиця 3 - Основні переваги та недоліки використання безготівкового обігу

№	Недоліки	Переваги
1	Недовіра населення до банківської системи	Зменшення частки тіньової економіки
2	Низька фінансова грамотність населення	Стабілізація банківської системи
3	Недостатні технічні знання та технічні обмеження	Розширення можливостей для інвестицій
4	Поширення кіберзлочинності: кардингу, фішингу та вішингу	Позитивні зміни в кримінальній обстановці
5	Не контрольованість витрат при здійсненні безготівкових розрахунків	Зниження витрат при обміні валют

Джерело: складено автором

До позитивних аспектів безготівкових розрахунків слід віднести:

- зниження вартості готівки сприятиме росту економіки та підвищенні рівня її прозорості, розвитку сучасних сервісів та технологій;
- зниження тіньової економіки та декриміналізація;
- скорочення витрат: обслуговування грошового обігу;
- стимулювання інновацій та цифровізація. Згідно з оцінками, наведеними у стратегії «Україна 2030E – країна з розвинутою цифровою економікою», частка цифрової економіки у ВВП найбільших країн світу у 2030E досягне 50–60%. В Україні цей показник може бути ще вищим – 65% ВВП (за реалізації форсованого сценарію розвитку цифрової економіки в Україні) [Фіщук, Матюшко, Чернів, Юрчак, Лаврик, Амелін 2018];
- посилення фінансового моніторингу;
- залучення інвестицій та стимулювання економічного та промислового розвитку;
- створення нових робочих місць та професій;
- стимулювання інновацій та цифровізація;
- підвищення захисту від шахрайських дій (пограбування, підроблення банкнот і т.д.);
- зручність у використанні;
- доступ до додаткових сервісів та можливостей;
- зниження рівня «тіньової» економіки.

Усе перелічене призведе до підвищення результативності й ефективності публічного управління та адміністрування.

Основними перевагами впровадження безготівкових розрахунків, є як ми вже говорили, зниження тіньової економіки, зниження ризику неповернення коштів збільшує доступність і здешевлює кредитування як для підприємств, так і для населення і тим самим сприяє стабільності банківської системи.

Держава без корупції, стабільна економіка, надійна банківська система та сумлінні платники податків роблять країну привабливою для зовнішніх і внутрішніх інвесторів, що є поштовхом до розширення можливостей для інвестицій. Безготівкові розрахунки ускладнюють діяльність наркобізнесу, торгівлі людьми, тероризму через те, що зникає можливість для анонімних платежів, і тому це сприятиме до позитивних змін в кримінальній обстановці.

Проте, існує багато технічних, соціальних та культурних перешкод, які не дозволяють використовувати безготівкові розрахунки. Деякі люди відчувають страх перед новими технологіями, бояться значних витрат, пов'язаних із тим, щоб мати рахунок при низькому доході. Для інших наявність грошових коштів дає їм відчуття безпеки та свободи, вони не вірять жодним фінансовим установам, і особливо не довіряють банкам.

Відносно технічних обмежень, то незважаючи на пропаганду карткових розрахунків, у багатьох магазинах неможна розплатитися за допомогою банківської карти. Також, значна кількість людей, особливо старшого віку, не вміють поводитись з електронними платіжними засобами навіть на базовому рівні. Тому, у напряду держави зі зменшення готівкового обороту повинні бути передбачені окремі заходи спрямовані для населення вікової групи від 50 років, а саме:

- підвищення фінансової грамотності для населення віком від 50 років;
- навчання та маркетингові програми для мотивації безготівкових розрахунків

- виплати пенсій та соціальної допомоги через платіжні картки, не лише у містах, але і у сільській місцевості.

Якщо говорити про кіберзлочини у сфері безготівкових розрахунків, то найпоширенішими видами є:

- Кардинг - використання в операціях реквізитів платіжних карт, отриманих зі зламаних серверів інтернет-магазинів, платіжних і розрахункових систем, а також із персональних комп'ютерів (або безпосередньо, або через програми віддаленого доступу, «трояни», «боти»).
- Фішинг - вид шахрайства, відповідно до якого клієнтам платіжних систем надсилають повідомлення електронною поштою нібито від адміністрації або служби безпеки цієї системи з проханням вказати свої рахунки та паролі.
- Вішинг - вид кіберзлочинів, у якому в повідомленнях міститься прохання зателефонувати на певний міський номер, а при розмові запитуються конфіденційні дані власника картки [Голуб 2016].

Найбільш популярними видами шахрайства в Україні є фішинг та вішинг, де йдеться про введення в оману громадян будь-якими способами для того, щоб вони розголосили власні персональні дані, реквізити платіжних карток, коди/паролі чи здійснили переказ коштів під психологічним впливом на користь шахраїв. У більшості випадків злочинці намагаються видати себе за співробітників банку або Національного банку (наприклад, служби безпеки) та активно починають випитувати особисту інформацію й інші дані.

Найбільша кількість незаконних дій із платіжними картками в 2019 році відбувалась у мережі Інтернет - 41,4 тис. випадків (58% від загальної кількості). Водночас порівняно з 2018 роком цей показник зменшився майже вдвічі. Разом із цим минулого року майже зрівнялися за кількістю та сумами незаконних дій операції з використанням банкоматів та оплати в торговельній мережі [Збитки від незаконних дій із платіжними картками зменшилися більше ніж удвічі. (n.d.)].

Професор Познанського економічного університету Гжегож Вотковяк у одному із інтерв'ю сказав: «Безготівковий обіг несе із собою дві основні загрози: безпеку самих транзакцій; і страх, коли кожна операція, яку ми робимо, чи то телефонною чи електронною передачею, є зареєстрована у системі і теоретично навіть без встановленого GPS відстежує мене. Хтось, хто слідкує за моїми платежами, легко побачить, де я перейшов дорогу, де я заправляв авто паливом, де обідав, де робив покупки і що робив. Сьогодні всі установи, що займаються платіжними операціями, слідкують за цією інформацією навіть для маркетингових цілей, звичайно, враховуючи інші норми, що захищають наші дані. Однак на даний момент я б не побоювався, що протягом 5-10 років ці гроші можуть повністю зникнути. В даний час я б не побоювався повної ліквідації готівки, але з іншого боку, дивлячись на той факт, що у нас в Азії є перші спроби виплат коштів за допомогою сканування обличчя, то яким буде наше майбутнє через 10 років, я боюся, що ми не зможемо передбачити» [Wojtkowiak 2020].

Ще одним недоліком використання безготівкових розрахунків є страх людей, що вони не зможуть контролювати витрати безконтактними платежами, адже оплачуючи картою в магазині, ми втрачаємо контроль над коштами на нашому рахунку, а часто і над загальною сумою наших витрат.

Висновки. Зниження готівкового обігу – завдання, що вимагає вирішення економічних, політичних, соціальних, адміністративних, психологічних проблем. Загальне зниження обсягів готівкової грошової маси призведе до зниження темпів інфляції, ризиків відмивання коштів, отриманих злочинним шляхом, фінансування тероризму, сприятиме підвищенню інвестиційного клімату, лібералізації кредитного ринку тощо.

Незважаючи на досить тривалий час, протягом якого обрана тема досліджується науковцями і опрацьовується на практиці на рівні держав, міждержавних об'єднань, банків, все ще лишається значна частка операцій з готівкою при загальній тенденції до збільшення безготівкових операцій як за кількістю, так і за сумами. Тому важливо отримувати й аналізувати актуальну інформацію, переглядати прогнози, уточнювати плани, чому й присвячене в першу чергу це дослідження.

Перехід на безготівкові розрахунки пов'язаний з низкою перешкод і викликів, тому автором проаналізовано детермінанти впровадження та ефективність безготівкового обороту обґрунтовано, які соціально-економічні чинники стримують використання безготівкових операцій. Попит на використання безготівкових розрахунків залежить від рівня використання грошових коштів у країні, і від того наскільки швидко суспільство зможе відмовитись від фізичних грошей. Визначено позитивні аспекти впливу безготівкового обігу на економіку країни, державне управління, промисловість та суспільство.

Статистичні дані свідчать, що надання переваги певним видам платіжних інструментів, готівці чи безготівковому розрахунку залежать від рівня економічного розвитку країни, традиціям, звичкам та напрямів економічної активності в суспільстві.

У цій статті розглянуто та проаналізовано сучасний стан готівкового обігу в окремих країнах, наведено співвідношення грошових коштів до загальних активів світових технологічних компаній з 2007 по 2019 рік; відображено прогнози використання готівки в різних країнах.

Література

- Голуб, А. (2016). *Кіберзлочинність у всіх її проявах: види, наслідки та способи боротьби*. Retrieved 14.03.2020 from <https://www.gurt.org.ua/articles/34602/>
- Збитки від незаконних дій із платіжними картками зменшилися більше ніж удвічі. (n.d.). (2020). Retrieved 14.03.2020 from <https://bank.gov.ua/news/all/zbitki-vid-nezakonnih-diy-iz-platijnimi-kartkami-zmenshilisya-bilshe-nij-udvichi>
- Лебедик, Г. В., Максютенко, Н. О., & Яценко, В. В. (2016). Стан та перспективи організації безготівкових розрахунків в Україні. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*, 22, 166-171. Retrieved 14.03.2020 from <http://www.vestnikeconom.mgu.od.ua/journal/2016/22-2016/38.pdf>
- Мельниченко, О. (2013). Аналіз стану використання сучасних платіжних засобів у контексті виведення готівкових коштів із поза банківського обігу в Україні. *Вісник Національного банку України*, 1, 26 – 31.
- Мельниченко, О. В. (2014). Глобалізаційні передумови виникнення та розвитку електронних грошей. *Бізнес Інформ*, 10, 345 – 352.

- Науменкова, С. В., & Міщенко, С. В. (2018). Оверсайт платіжних систем на засадах ризик-орієнтованого нагляду. *Науковий погляд: економіка та управління*, 2, 149-157.
- Структура готівки в обігу. (n.d.). (2020). Retrieved 14.03.2020 from <https://bank.gov.ua/news/all/gotivkoviy-obig-v-ukrayini>.
- Фіщук, В., Матюшко, В., Чернів, Є., Юрчак, О., Лаврик, Я., & Амелін, А. (2018). *Україна 2030E – країна з розвинутою цифровою економікою*. Retrieved 14.03.2020 from <https://strategy.uifuture.org/kraina-z-rozvinutoyu-cifrovoyu-ekonomikoyu.html>.
- Чайковський, Я. (2018). Грошовий обіг в Україні: сучасний стан, проблеми та напрями удосконалення організації. *Світ фінансів*, 2(55), 108-122. Retrieved 14.03.2020 from <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/31336/1/%D0%A7%D0%B0%D0%B9%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D1%81%D1%8C%D0%BA%D0%B8%D0%B9.pdf>
- Чуприна, Л. В., & Лелюк О. С. (2019). Проблеми та перспективи розвитку безготівкових розрахунків в Україні. *Інфраструктура ринку*, 32, 462-466. Retrieved 14.03.2020 from http://www.market-infr.od.ua/journals/2019/32_2019_ukr/71.pdf
- Access to Cash Review – Final Report march. (n.d.). (2019). Retrieved 14.03.2020 from <https://www.accesstocash.org.uk/media/1087/final-report-final-web.pdf>.
- Batiz-Lazo, B., Haigh, T., & Stearns, D. (2011). How the Future Shaped the Past: The Case of the Cashless Society. *Bangor Business School Working paper*, 11/009. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1986011>
- Bublyk, I. (2016). Payment cards market in Ukraine: prospects and limitations of development. *Economics and forecasting*, 3, 51-64. <http://dx.doi.org/10.15407/eip2016.03.051>
- Drozd, W., Marszalek-Kawa, J., Miskiewicz, R., & Szczepanska-Waszczyzna, K. (2020). *Digital Economy in the Comporary World*. Torun: Wydawnictwo Adam Marszalek.
- Dzwigol, H. (2020). Methodological and Empirical Platform of Triangulation in Strategic Management. *Academy of Strategic Management Journal*, 19(4), 1-8
- Dzwigol, H., Dzwigol-Barosz, M., Miskiewicz, R., & Kwilinski, A. (2020). Manager Competency Assessment Model in the Conditions of Industry 4.0. *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, 7(4), 2630-2644. [https://doi.org/10.9770/jesi.2020.7.4\(5\)](https://doi.org/10.9770/jesi.2020.7.4(5))
- Erling, G. (2013). Cash is dead, long live cash. *Journal of Payments Strategy & Systems*, 7(1), 43-49.
- Top countries moving towards a cashless society by 2022, revealed by GlobalData. (n.d.). (2020). Retrieved 14.03.2020 from <https://www.globaldata.com/top-countries-moving-towards-a-cashless-society-by-2022/>.
- Harasim, J. (2016). *Europe: The Shift from Cash to Non-Cash Transactions*. In: Górka J. (eds) *Transforming Payment Systems in Europe*. Palgrave Macmillan Studies in Banking and Financial Institutions. Palgrave Macmillan, London https://doi.org/10.1057/9781137541215_2
- All aboard for the cashless society. *ING International Survey Mobile Banking*. (n.d.). (2017). Retrieved 14.03.2020 from https://think.ing.com/uploads/reports/IIS_Mobile_Banking_2017_Cashless_Society_260417.pdf
- Khiaonarong, T., & Humphrey, D. (2019). Cash use across countries and the demand for central bank digital currency. *Journal of Payments Strategy & Systems*, 13(1), 32-46.
- Melnychenko, O., & Hartinger, R. (2017). Role of blockchain technology in accounting and auditing. *European Cooperation*, 9(28), 27 - 34.

- Moran, A. (2016). *The War on Cash: How Governments and Banks are Killing Cash and What You Can do to Protect Yourself*. ISBN: 1520791712.
- Przyłuska-Schmitt, J. (2019). Pieniądz gotówkowy czy bezgotówkowy?. *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska, sectio H - Oeconomia*, 52(6), 87-96. <http://dx.doi.org/10.17951/h.2018.52.6.87-96>
- Liu, Sh. (2020). *Global technology industry cash and equivalents share of total assets from 2007 to 2019*. Retrieved 14.03.2020 from <https://www.statista.com/statistics/787740/worldwide-technology-industry-cash-equivalents-total-assets/>
- Wojtkowiak, G. (2020). *Coraz częściej płacimy elektronicznie. Czy gotówka zniknie z obiegu?*. Radio Poznań. Retrieved 14.03.2020 from <http://radiopoznan.fm/informacje/kluczowy-temat/dr-g-wojtkowiak>.

References

- Access to Cash Review - Final Report march.* (n.d.). (2019). Retrieved 14.03.2020 from <https://www.accesstocash.org.uk/media/1087/final-report-final-web.pdf>.
- All aboard for the cashless society. ING International Survey Mobile Banking.* (n.d.). (2017). Retrieved 14.03.2020 from https://think.ing.com/uploads/reports/IIS_Mobile_Banking_2017_Cashless_Society_260417.pdf
- Batiz-Lazo, B., Haigh, T., & Stearns, D. (2011). How the Future Shaped the Past: The Case of the Cashless Society. *Bangor Business School Working paper*, 11/009. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1986011>
- Bublyk, I. (2016). Payment cards market in Ukraine: prospects and limitations of development. *Economics and forecasting*, 3, 51-64. <http://dx.doi.org/10.15407/eip2016.03.051>
- Chaikovskiy, Ya. (2018). Hroshovi obih v Ukraini: suchasnyi stan, problemy ta napriamy udoskonalennia orhanizatsii. *Svit finansiv*, 2(55), 108-122. Retrieved 14.03.2020 from <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/31336/1/%D0%A7%D0%B0%D0%B9%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D1%81%D1%8C%D0%BA%D0%B8%D0%B9.pdf>
- Chupryna, L. V., & Leliuk O. S. (2019). Problemy ta perspektyvy rozvytku bezgotivkovykh rozrakhunkiv v Ukraini. *Infrastruktura rynku*, 32, 462-466. Retrieved 14.03.2020 from http://www.market-infr.od.ua/journals/2019/32_2019_ukr/71.pdf
- Drozd, W., Marszalek-Kawa, J., Miskiewicz, R., & Szczepanska-Waszczyzna, K. (2020). *Digital Economy in the Comporary World*. Torun: Wydawnictwo Adam Marszalek.
- Dzwigol, H. (2020). Methodological and Empirical Platform of Triangulation in Strategic Management. *Academy of Strategic Management Journal*, 19(4), 1-8
- Dzwigol, H., Dzwigol-Barosz, M., Miskiewicz, R., & Kwilinski, A. (2020). Manager Competency Assessment Model in the Conditions of Industry 4.0. *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, 7(4), 2630-2644. [https://doi.org/10.9770/jesi.2020.7.4\(5\)](https://doi.org/10.9770/jesi.2020.7.4(5))
- Erling, G. (2013). Cash is dead, long live cash. *Journal of Payments Strategy & Systems*, 7(1), 43-49.
- Fishchuk, V., Matiushko, V., Cherniev, Ye., Yurchak, O., Lavryk, Ya., & Amelin, A. (2018). *Ukraina 2030E - kraina z rozvynutoiu tsyfrovoyu ekonomikoju*. Retrieved 14.03.2020 from <https://strategy.uifuture.org/kraina-z-rozvinutoyu-cifrovoyu-ekonomikoyu.html>.
- Harasim, J. (2016). *Europe: The Shift from Cash to Non-Cash Transactions*. In: Górka J. (eds) *Transforming Payment Systems in Europe*. Palgrave Macmillan Studies in Banking and Financial Institutions. Palgrave Macmillan, London https://doi.org/10.1057/9781137541215_2

- Holub, A. (2016). *Kiberzlochynnist u vsikh yii proiavakh: vydy, naslidky ta sposoby borotby*. Retrieved 14.03.2020 from: <https://www.gurt.org.ua/articles/34602/>
- Khiaonarong, T., & Humphrey, D. (2019). Cash use across countries and the demand for central bank digital currency. *Journal of Payments Strategy & Systems*, 13(1), 32-46.
- Lebedyk, H. V., Maksiutenko, N. O., & Yatsenko, V. V. (2016). Stan ta perspektyvy orhanizat-sii bezghotivkovykh rozrakhunkiv v Ukraini. *Naukovyi visnyk Mizhnarodnoho humani-tarnoho uniwersytetu*, 22, 166-171 Retrieved 14.03.2020 from <http://www.vestnike-conom.mgu.od.ua/journal/2016/22-2016/38.pdf>
- Liu, Sh. (2020). *Global technology industry cash and equivalents share of total assets from 2007 to 2019*. Retrieved 14.03.2020 from <https://www.statista.com/statistics/787740/worldwide-technology-industry-cash-equivalents-total-assets/>
- Melnychenko, O. (2013). Analysis of the use of modern means of payment in the context of the withdrawal of cash from outside bank circulation in Ukraine. *Herald of the National Bank of Ukraine*, 1, 26-31.
- Melnychenko, O. (2014). Globalization Backgrounds for the Emergence and Development of E-money. *Business inform*, 10, 345-352.
- Melnychenko, O., & Hartinger, R. (2017). Role of blockchain technology in accounting and auditing. *European Cooperation*, 9(28), 27 - 34.
- Moran, A. (2016). *The War on Cash: How Governments and Banks are Killing Cash and What You Can do to Protect Yourself*. ISBN: 1520791712.
- Naumenkova, S. V., & Mishchenko, S. V. (2018). Oversait platizhnykh system na zasadakh ryz-yk-oriietovanoho nahliadu. *Naukovyi pohliad: ekonomika ta upravlinnia*, 2, 149-157.
- Przyłuska-Schmitt, J. (2019). Pieniądz gotówkowy czy bezgotówkowy?. *Annales Univer-sitatis Mariae Curie-Skłodowska, sectio H - Oeconomia*, 52(6), 87-96. <http://dx.doi.org/10.17951/h.2018.52.6.87-96>
- Struktura hotivky v obihu*. (n.d.). (2020). Retrieved 14.03.2020 from <https://bank.gov.ua/news/all/gotivkoviy-obig-v-ukrayini>.
- Top countries moving towards a cashless society by 2022, revealed by GlobalData*. (n.d.). (2020). Retrieved 14.03.2020 from <https://www.globaldata.com/top-countries-moving-towards-a-cashless-society-by-2022/>.
- Wojtkowiak, G. (2020). *Coraz częściej płacimy elektronicznie. Czy gotówka zniknie z obiegu?*. Radio Poznań. Retrieved 14.03.2020 from <http://radiopoznan.fm/informacje/kluczowy-temat/dr-g-wojtkowiak>.
- Zbytky vid nezakonnykh dii iz platizhnymy kartkami zmenshylysia bilshe nizh udvichi*. (n.d.). (2020). Retrieved 14.03.2020 from <https://bank.gov.ua/news/all/zbitki-vid-nezakon-nih-diy-iz-platijnimi-kartkami-zmenshilysia-bilshe-nij-udvichi>

Received: 15.03.2020

Accepted: 25.03.2020

Published: 30.04.2020

DOI: <https://doi.org/10.32070/ec.v2i46.83>**Ганна Коптєва**

кандидат економічних наук,
Національний технічний університет "Харківський політехнічний інститут",
доцент кафедри менеджменту та оподаткування
Україна, Харків
fadeyeva.kpi@gmail.com
ORCID ID: 0000-0002-3082-2094

Козуб Сергій

аспірант,
Харківський державний університет харчування та торгівлі,
Україна, Харків
skozub78@ukr.net
ORCID ID: 0000-0002-4692-7958

**СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЯК СУЧАСНИЙ ПРИНЦИП ПЛАНУВАННЯ
РОЗВИТКУ БЕЗПЕЧНОГО БІЗНЕСУ В ТОРГІВЛІ**

Анотація. Зростання ролі суспільства як чинника розвитку компанії актуалізує питання соціальної відповідальності бізнесу, її меж і впливу на економічні результати. Реалізація заходів і програм корпоративної соціальної відповідальності формує позитивний імідж компанії як відповідального роботодавця, виробника, контрагента, що одночасно посилює конкурентні позиції компанії та підвищує рівень її безпеки. Разом з тим, інтеграція програм екологічного і соціального спрямування в бізнес-процеси компанії потребує інвестицій і, відповідно, узгодження цих проєктів зі стратегічними ініціативами щодо розвитку бізнесу для забезпечення певної рівноваги між бажаними цілями та реальними можливостями. Це зумовлює актуальність дослідження практики планування соціально спрямованих заходів та визначення залежності між їх реалізацією та результатами діяльності компанії. У статті розглянуто існуючу практику впровадження принципів корпоративної соціальної відповідальності в діяльність світових торгових компаній у контексті забезпечення їх економічної безпеки. Досліджено рівень імплементації інструментів корпоративної соціальної відповідальності у практику діяльності 19 лідерів світової торгівлі за обсягами обороту. Доведено, що торгові компанії з високими показниками корпоративної стійкості реалізують соціальні ініціативи відповідно до розроблених планів і стратегій їх упровадження. Визначено пріоритетні напрями впровадження соціальних проєктів торгових компаній, серед яких найбільш поширеними є створення гідних умов праці, забезпечення гендерної рівності, реалізація просвітницьких ініціатив щодо раціоналізації споживання та виробництва з точки зору фізіологічних потреб людини та бережливого використання ресурсів, боротьби зі змінами клімату та їх наслідками. Перевірено гіпотезу щодо залежності економічної безпеки бізнесу від активності впровадження проєктів корпоративної соціальної відповідальності. На основі кореляційного аналізу встановлено пряму залежність між показниками

корпоративної стійкості й основними результатами діяльності торгових компаній, які визначають рівень їх економічної безпеки.

Ключові слова: соціальна відповідальність, стійкий розвиток, планування, торгівля, безпека бізнесу

Формул: 4, рис.: 1, табл.: 8, бібл.: 42

JEL Classification: M10, M14

Hanna Koptieva

PhD (Economics), Associate professor,
National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute",
Associate Professor at the Department of Management and Taxation
Ukraine, Kharkiv
fadeyeva.kpi@gmail.com
ORCID ID: 0000-0002-3082-2094

Sergiy Kozub

PhD student,
Kharkiv State University of Food Technology and Trade,
Ukraine, Kharkiv
skozub78@ukr.net
ORCID ID: 0000-0002-4692-7958

SOCIAL RESPONSIBILITY AS A MODERN PRINCIPLE OF PLANNING THE DEVELOPMENT OF A SECURE BUSINESS IN TRADE

Annotation. The increasing role of society as a factor in the development of a company actualizes the introduction of the corporate social responsibility concept, its boundaries and its impact on economic results. The implementation of corporate social responsibility activities and programs forms a positive image of the company as of a responsible employer, manufacturer and counterparty, which simultaneously strengthens the company's competitive position and increases its level of security. Nevertheless, the integration of environmental and social programs into the company's business processes requires investments and, respectively, the coordination of these projects with strategic business development initiatives to ensure a certain balance between desired goals and real opportunities. That is the reason for the relevance of researching the practice of planning of socially targeted events and determining the relationship between their implementation and the performance results of the company. The article considers the current practice of implementing the principles of corporate social responsibility in the activities of world trading companies in the context of ensuring their economic security. The author of the article investigated the level of implementation of corporate social responsibility tools in the practice of 19 world trade leaders in terms of their turnover. It is proved that trading companies with high rates of corporate sustainability implement social initiatives in accordance with the developed plans and strategies for their implementation. The author identifies priority areas for the implementation of social projects of trading companies, among which the most common are creation of decent working conditions, gender equality, implementation

of educational initiatives to rationalize consumption and production in terms of human physiological needs and careful use of resources, of the fight against climate change and their consequences. The hypothesis regarding the dependence of business economic security on the activity of implementation of corporate social responsibility projects was also checked. Based on the correlation analysis, a direct relationship has been established between corporate sustainability indicators and the main performance results of trading companies, which determine their level of economic security.

Key words: social responsibility, sustainable development, planning, trade, business security

Formulas: 4, fig.: 1, tabl.: 8, bibl.: 42

JEL Classification: M10, M14

Вступ. Сучасне підприємство функціонує в умовах зовнішніх і внутрішніх загроз, що зумовлює необхідність розробки й реалізації заходів для їх запобігання й усунення. Ефективний захист бізнесу від негативного впливу чинників зовнішнього і внутрішнього середовища здійснюється з урахуванням особливостей організації економічної діяльності компанії. У цьому контексті одним із методів забезпечення економічної безпеки є планування розвитку компанії на основі концепції соціально орієнтованого бізнесу, зокрема впровадження принципів корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) під час формування функціональних і ресурсних стратегій компанії та імплементація соціально-спрямованих практик у бізнес-процеси за основними етапами створення цінності.

Аналіз досліджень і постановка завдання. Аналіз публікацій дозволяє зробити висновок про актуальність вивчення питань планування безпеки на основі концепції корпоративної соціальної відповідальності (КСВ). Це підтверджується звітами міжнародних і національних організацій, які займаються дослідженнями впровадження соціальних практик, та науковими публікаціями. Так, згідно з опублікованими даними близько 78,0% найбільших світових компаній подають інформацію про плани та результати реалізації соціальних та екологічних проєктів [Klynveld Peat Marwick Goerdeler [KPMG] 2017]. Для 78,0% споживачів високий рівень соціальної активності компанії є визначальним чинником під час прийняття рішення про покупку; для 70,0% – під час вибору місця роботи [Reputation Institute 2020].

Незважаючи на те, що використання соціальних практик значно розширює інструментарій для забезпечення економічної безпеки і розвитку компанії, активність і напрями їх упровадження істотно відрізняються за масштабами бізнесу та видами економічної діяльності. Згідно з дослідженнями Klynveld Peat Marwick Goerdeler [KPMG 2017] найбільш активними в реалізації соціально відповідальних практик є великі компанії. Так, заданими 2017 р. щодо групи компаній N 100 (включає 4900 компаній із 49 країн світу, що входять у рейтинг 100 найбільших компаній за рівнем виручки у своїх країнах) і G 250 (включає 250 компаній із максимальними показниками виручки за даними рейтингу Fortune 500), показник питомої ваги компаній, які публікують звітність у галузі КСВ, у групі G 250 більше порівняно з N 100 (93,0% проти 75,0%). Компанії групи G 250 також більшою мірою, ніж N 100, визнають і відображають у звітності фінансові ризики, пов'язані зі змінами клімату (48% проти 28,0%), аспекти діяльності, що стосуються дотримання прав людини

(90,0% проти 73,0%), установлюють цілі щодо зменшення викидів парникових газів (67,0% проти 50,0%) [KPMG 2017].

Результати опублікованих досліджень [KPMG 2017] також дозволяють зробити висновок про значну диференціацію зазначених вище показників залежно від галузевої приналежності компаній. Зокрема, у групі N 100 найбільші показники публікації звітності в галузі КСВ відзначені в компаній нафтогазового сектора, хімічної і гірничодобувної промисловості (80,0...81,0%). Проте в підгрупі роздрібною торгівлі питома вага таких компаній значно менша (63,0%).

Аналіз наукових публікацій свідчить про активні дослідження чинників сталого розвитку та безпеки бізнесу [Raudeliūnienė, Tvaronavičienė & Dzemyda 2014; Wysokiska-Senkus & Raczkowski 2013], а також вивчення впливу КСВ на результати діяльності компанії [Naseem, Lin, Rehman, Ahmad & Ali 2019; Simionescu & Gherghina 2014; Ramaswamy, Leavins & Ueng 2017; Simanaviciene, Kontautiene & Simanavicius 2017; Newman, Tarp & Trifkovic 2020; Pulker, Trapp, Scott & Pollard 2018; Sousa Filho, Wanderley, Gómez & Farache 2010]. Так, розглядаючи проблематику забезпечення сталого розвитку підприємництва та акцентуючи увагу на необхідності управління компанією з урахуванням соціальних, економічних і екологічних аспектів її діяльності, автори публікації [Raudeliūnienė et al. 2014] виділяють ключові чинники успішності бізнесу, до яких відносять безпеку, стійкість, формування нішевої стратегії та розвиток підприємницьких компетенцій, автори публікації [Simanaviciene et al. 2017] відзначають, що впровадження КСВ не тільки створює можливості для подолання проблем компанії, а є інструмент забезпечення її конкурентоспроможності.

У праці [Wysokiska-Senkus & Raczkowski 2013], визначаючи економічну безпеку як трирівневу систему, яка включає мікро-, мезо- і макрорівень, автори привертають увагу до необхідності державної підтримки та стимулювання компаній, які впроваджують концепцію сталого розвитку. Bazуючись на даних компаній, зареєстрованих на біржі, автори праць [Naseem et al. 2019; Simionescu et al. 2014] підтвердили тезу про вплив КСВ компанії на результати її діяльності та довели, що чим активніше компанії інформують суспільство про програми КСВ з урахуванням інтересів основних стейкхолдерів [Naseem et al. 2019] та імплементують соціально-спрямовані заходи у корпоративні відносини [Simionescu et al. 2014], тим вищі їх фінансові показники. Позитивні результати від впровадження принципів корпоративної соціальної відповідальності у діяльність компаній підтверджено також у дослідженнях [Ramaswamy et al. 2017; Newman et al. 2020], а саме встановлено пряму залежність між ініціативами в галузі КСВ та ефективністю діяльності компаній [Newman et al. 2020], а також зв'язок між показниками корпоративного управління, соціальної відповідальності та розвитку компанії [Ramaswamy et al. 2017].

Галузеві особливості реалізації КСВ, зокрема у торгівлі, відзначені у працях [Pulker et al. 2018; Sousa Filho et al. 2010; Kadłubek M. 2015] та ін. У публікації [Pulker et al. 2018] розглянуто пріоритетні напрями соціальних ініціатив, що реалізуються продуктовими супермаркетами, в працях [Sousa Filho et al. 2010; Kadłubek M. 2015] – зв'язок між соціальною активністю та конкурентними перевагами торговельних компаній.

Незважаючи на значний обсяг проведених досліджень, питання забезпечення безпеки бізнесу не знайшли відображення в публікаціях повною мірою. Ураховуючи активність з упровадження концепції КСВ у практику діяльності і її значущість для формування фінансових результатів, актуальним буде вивчення питання про галузеві особливості впровадження КСВ у практику діяльності, зокрема перевірка авторської гіпотези про актуальність планування КСВ у рамках реалізації завдань із забезпечення безпеки бізнесу в торгівлі.

Метою статті є дослідження результативності впровадження КСВ у рамках забезпечення безпеки бізнесу в торгівлі. Для досягнення мети поставлені й розв'язані такі завдання:

- досліджено практику планування КСВ у торгових компаніях з урахуванням моделі її впровадження (реагуючої або стратегічної);
- досліджено залежність між корпоративною стійкістю та безпекою діяльності торгових компаній.

Результати дослідження. Для проведення дослідження результативності впровадження КСВ у рамках забезпечення безпеки бізнесу в торгівлі значущими є дотримання певного підходу у розумінні сутності економічної безпеки, показників, що її характеризують, а також визначення основних напрямів і рівнів упровадження КСВ на підприємстві у контексті забезпечення економічної безпеки

Щодо сутності економічної безпеки торговельної компанії, то з погляду авторів, її доцільно розглядати з дотриманням процесного підходу, оскільки саме процеси забезпечують реалізацію всіх видів діяльності та визначають певний стан економічної системи. Враховуючи це економічна безпека визначена авторами як стан суб'єкта господарювання що є результатом узгоджених бізнес-процесів (основних, допоміжних, управлінських), спрямованих на його економічний розвиток.

Реалізація бізнес-процесів на торговельному підприємстві супроводжується залученням і використанням ресурсів на вході та одержанням певного результату на виході. Співвідношення результатів та ресурсів за окремими бізнес-процесами становить суть показників (індикаторів) економічної безпеки за певним бізнесом-процесом, склад яких залежить від рівня бізнес-процесів (основні, допоміжні, управлінські) та їх декомпозиції. Результат реалізації бізнес-процесів торговельного підприємства знаходить відображення у показниках товарообороту, фінансового результату, власного капіталу поєднання яких відображають ключові характеристики для діагностування економічної безпеки суб'єкта господарювання, а саме успішність його основної діяльності, що формалізовано у показнику рентабельності продажів (ROS), та результативність бізнесу – у показнику рентабельності власного капіталу (ROE).

У процесній моделі економічної безпеки впровадження проектів КСВ належать до групи управлінських бізнес-процесів, які, хоча й не створюють цінність, проте впливають на її зростання для покупців та інвесторів через лояльних працівників й постачальників. Незважаючи на приналежність до групи управлінських процесів, рівень впровадження принципів соціальної відповідальності у діяльність компанії може бути різним, що залежить від напряму їх імплементації (зовнішнє чи/та внутрішнє середовище) та широти прийнятих зобов'язань (у сфері трудових,

ділових, корпоративних відносин, захисту довкілля, розвитку місцевих громад) [Kourula & Delalieux 2016; Geva 2008; Stojanović-Aleksić & Boskovic 2017].

У цьому дослідженні рівень впровадження КСВ у торговельних компаніях визначено, спираючись на розробки М. Портера та М. Креймера [Porter & Kramer 2006], згідно яких КСВ подана двома моделями – реагуючою та стратегічною. В разі, якщо соціальні проєкти імплементуються до стратегії з метою компенсації негативних наслідків дій компанії у різних сферах діяльності, діагностується модель реагуючої КСВ (responsive CSR), якщо програми і заходи соціального спрямування орієнтовані на створення стійких конкурентних переваг – модель стратегічної КСВ (strategic CSR). В основу дослідження покладено гіпотезу про те, що компанії, які дотримуються стратегічної моделі КСВ та здійснюють планування соціально-спрямованих заходів на системній основі, мають високий рівень економічної безпеки. Логіка зв'язку між плануванням соціальної відповідальності та економічною безпекою така: планування соціально-спрямованих заходів на системній основі в рамках впровадження стратегічної моделі КСВ забезпечує високий рівень корпоративної стійкості, що, у свою чергу, сприяє підвищенню рівня економічної безпеки підприємства.

Дослідження проведено за двома етапами:

1. Проаналізовано практику планування КСВ у торгових компаніях з урахуванням моделі її впровадження (реагуючої або стратегічної).
2. Перевірено залежність між корпоративною стійкістю та безпекою діяльності торгових компаній.

Аналіз практики планування КСВ у торгових компаніях з урахуванням моделі її впровадження (1-й етап) проведено у послідовності, описаній нижче.

1. Визначено напрями та характеристики для аналізу моделей і рівня планування КСВ на підприємстві.

Основу дослідження практики планування КСВ на підприємствах становили такі напрями: суб'єкт, об'єкт, рівень та активність планування КСВ в рамках реалізації Цілей стійкого розвитку (таблиця 1).

Таблиця 1 - Напрями та характеристики планування КСВ на підприємстві

Напрями	Характеристика планування КСВ	
	стратегічна модель	реагуюча модель
Суб'єкт планування	Спеціаліст (відділ) з КСВ	Спеціаліст, який поєднує планування КСВ з іншими функціями
Об'єкт планування	Витрати підприємства (витрати на заробітну платню, забезпечення умов праці, розвиток та ін.) додаткові в рамках реалізації соціальних програм і проєктів	Витрати підприємства (витрати на заробітну платню, забезпечення умов праці, розвиток та ін.) відповідно до законодавства
Рівень планування	Розробка стратегії КСВ	Планування своєчасних виплат заробітної платні, податків, обов'язкових платежів та ін.
Активність планування	Планування заходів за значною кількістю Цілей стійкого розвитку (більше ніж 9 цілей)	Планування заходів за незначною кількістю Цілей стійкого розвитку (менше ніж 9 цілей)

Джерело: розроблено авторами

2. Сформовано сукупність торговельних компаній, за даними яких проведено дослідження щодо моделей і рівня планування КСВ.

Для аналізу моделей і рівня планування КСВ використано дані торгових компаній, що належать до групи лідерів галузевого рейтингу щорічного міжнародного дослідження «The Sustainability Yearbook» [RobecoSAM 2017, 2018, 2019]. Згідно методичних засад формування рейтингу «The Sustainability Yearbook» [The Sustainability YearBook (n.d.)] до його складу включають компанії, що перевершують конкурентів за сукупністю економічних, фінансових, екологічних показників. Період дослідження 2017–2019 рр. Перелік компаній досліджуваної сукупності подано в таблиці 2.

Таблиця 2 - Характеристика торгових компаній

Компанія	2017	2018	2019
Metro Ag	-	GC	GC
CP All PCL	-	-	SC
Kesko OYJ	-	BC	SC
Koninklijke Ahold Delhaize NV	-	BC	BC
Carrefour SA	-	BC	BC
Seven & I Holding Co Ltd	-	BC	YM
Wesfarmers Ltd	-	SC	YM
ICA Gruppen AB	-	-	YM
Casino Guichard Perrachon SA	-	YM	YM
Aeon Co Ltd	-	YM	-
CVS Health Group	-	YM	-
Industrial de Desino Textile SA	GC	-	-
Woolworths Holdings Ltd/South Africa	BC	-	-
SACI Falabella	YM	-	-
Hennes & Maurits AB	YM	-	-
Kingfisher PLC	YM	-	-
Marks& Spencer Group PLC	YM	-	-
Best Buy Co Inc	YM	-	-
Gap Inc	YM	-	-

Позначки: GC - Gold Class; SC - Silver Class; BC - Bronze Class; YM - Yearbook Members.

Джерело: складено за даними [RobecoSAM 2017 с. 90; 2018 с. 65; 2019 с. 85].

3. Проведено дослідження і зроблено висновки щодо моделі і рівня планування КСВ на торговельних компаніях сукупності.

На основі узагальнення інформації, поданої в опублікованих планах і звітах про розвиток, зроблено висновок про те, що торгові компанії сукупності (табл. 1) підтримують концепцію сталого розвитку, планують і активно впроваджують проекти соціального характеру. Розуміючи відповідальність перед суспільством, компанії формують програми і проекти, пов'язані зі збереженням навколишнього середовища, підвищенням рівня якості товарів і послуг для покупців, вирішенням соціально-економічних проблем співробітників, поліпшенням відносин із

постачальниками та ін. Аналіз показав, що соціальні ініціативи торгових компаній – лідерів галузевого рейтингу міжнародного дослідження «The Sustainability Yearbook» мають системний характер і реалізуються в рамках загальнокорпоративних стратегій. Висока інтеграція в бізнес-процеси обумовлює управління КСВ як спеціальної функції менеджменту компанії в рамках функціонування ради директорів і комітетів з упровадження КСВ-ініціатив. Так, стратегія сталого розвитку Metro Ag включає досягнення цілей ефективного використання ресурсів, забезпечення екологічних, соціальних та економічних стандартів якості з метою мінімізації репутаційних і комерційних ризиків, покращення репутації як відповідальної прозорої компанії [Metro (n.d.); Компанією Kesko OYJ ухвалена стратегія сталого розвитку на 2018-2022 рр. [Kesko (n.d.)]. Програма соціальної відповідальності цієї компанії включає довго- і короткострокові цілі в галузі корпоративного управління, споживачів, суспільства, співробітників, контрагентів, зовнішнього середовища. Компаніями Ahold Delhaize [Ahold Delhaize (n.d.)] та Kingfisher PLC [Kingfisher PLC (n.d.)] цілі сталого розвитку визначені на період до 2025 р. та інтегровані в конкретні завдання, реалізація яких відображається в щорічних звітах компаній тощо.

Активність упровадження соціальних ініціатив проаналізовано з точки зору реалізації Цілей сталого розвитку (табл. 3).

Таблиця 3 – Цілі сталого розвитку

Ціль	Зміст
Ціль 1. Подолання бідності	Подолання бідності у всіх її формах та усюди
Ціль 2. Подолання голоду	Подолання голоду, досягнення продовольчої безпеки, поліпшення харчування і сприяння сталому розвитку сільського господарства
Ціль 3. Міцне здоров'я	Забезпечення здорового способу життя та сприяння благополуччю для всіх у будь-якому віці
Ціль 4. Якісна освіта	Забезпечення всеохоплюючої і справедливої якісної освіти та заохочення можливості навчання впродовж усього життя для всіх
Ціль 5. Гендерна рівність	Забезпечення гендерної рівності, розширення прав і можливостей усіх жінок та дівчаток
Ціль 6. Чиста вода та належні санітарні умови	Забезпечення наявності та раціонального використання водних ресурсів і санітарії для всіх
Ціль 7. Відновлювана енергія	Забезпечення доступу до недорогих, надійних, стійких і сучасних джерел енергії для всіх
Ціль 8. Гідна праця та економічне зростання	Сприяння поступальному, всеохоплюючому та сталому економічному зростанню, повній і продуктивній зайнятості та гідній праці для всіх
Ціль 9. Інновації та інфраструктура	Створення стійкої інфраструктури, сприяння всеохоплюючій і сталій індустріалізації та інноваціям
Ціль 10. Зменшення нерівності	Скорочення нерівності всередині країн і між ними

Ціль 11. Сталий розвиток міст та спільнот	Забезпечення відкритості, безпеки, життєстійкості й екологічної стійкості міст і населених пунктів
Ціль 12. Відповідальне споживання	Забезпечення переходу до раціональних моделей споживання і виробництва
Ціль 13. Боротьба зі зміною клімату	Вжиття невідкладних заходів щодо боротьби зі зміною клімату та його наслідками
Ціль 14. Збереження морських екосистем	Збереження та раціональне використання океанів, морів і морських ресурсів в інтересах сталого розвитку
Ціль 15. Збереження екосистем суші	Захист та встановлення екосистем суші та сприяння їх раціональному використанню, раціональне лісокористування, боротьба з опустелюванням, припинення і повернення назад (розвертання) процесу деградації земель та зупинка процесу втрати біорізноманіття
Ціль 16. Мир та справедливість	Сприяння побудові миролюбного й відкритого суспільства в інтересах сталого розвитку, забезпечення доступу до правосуддя для всіх і створення ефективних, підзвітних та заснованих на широкій участі інституцій на всіх рівнях
Ціль 17. Партнерство заради стійкого розвитку	Зміцнення засобів здійснення й активізації роботи в рамках Глобального партнерства в інтересах сталого розвитку

Джерело: складено самостійно за даними [Sustainable Development Goals (n.d.); Цілі сталого розвитку 2016-2030 (n.d)].

Результати дослідження свідчать про те, що всі торгові компанії, які входять у рейтинг міжнародного дослідження «The Sustainability Yearbook», включають Цілі сталого розвитку в плани і звіти компаній (табл. 4).

Таблиця 4 – Аналіз відображення Цілей сталого розвитку у звітності компаній

Показник	Компанії	
	од	у %
Компанії, усього	19	100,0%
з них компанії, які у звітності:		
- не відображають Цілей сталого розвитку	-	-
- відображають Цілі сталого розвитку	19	100,0%
з них відображають у звітності:		
- від 1 до 9 цілей	7	36,8%
- від 9 до 17 цілей	9	47,4%
- 17 цілей	3	15,8%

Джерело: складено самостійно за даними [Aeon Co Ltd (n.d.); Ahold Delhaize (n.d.); Best Buy Co Inc (n.d.); Carrefour SA (n.d.); Casino Guichard Perrachon SA (n.d.); CP All PCL (n.d.); CVS Health Group (n.d.); Gap Inc (n.d.); Hennes & Maurits AB (n.d.); ICA Gruppen AB (n.d.); Industrial de Desino Textile SA (n.d.); Kesko (n.d.); Kingfisher PLC (n.d.); Marks & Spencer Group PLC (n.d.); Metro Ag (n.d.); SACI Falabella (n.d.); Seven & I Holding Co Ltd (n.d.); Wesfarmers Ltd (n.d.); Woolworths Holdings Ltd (n.d.)].

Хоча лише 3 з 19 торгових компаній планують досягти всіх 17 цілей сталого розвитку, а більшість обмежується реалізацією меншої їх кількості (у середньому

10-11 із 17 цілей), усі досліджувані торгові компанії (100%) включають у плани розвитку програми і проекти соціального спрямування. Впровадження Цілей сталого розвитку у діяльність свідчить про те, що компанії добровільно узяли на себе додаткові соціальні зобов'язання. Враховуючи це за всіма компаніями вибіркової сукупності діагностовано модель стратегічної КСВ. Як показують результати проведеного аналізу, більшість компаній (95%) визначили основним напрямом соціальної активності вирішення проблем забезпечення зайнятості, створення робочих місць, поліпшення умов праці (ціль 8). Пріоритетними названо також проекти, пов'язані з вирішенням проблем клімату, забезпечення гендерної рівності, відповідального споживання і виробництва. Заходи в рамках зазначених цілей відображено у звітності 89,0% (ціль 13) і 84,0% (ціль 5, ціль 12) досліджених компаній. Проведений аналіз дозволив також визначити соціальні ініціативи, які меншою мірою розглядаються торговими компаніями для реалізації. Це проекти із забезпечення раціонального використання водних ресурсів (ціль 6), розвитку міст і населених пунктів (ціль 11), сприяння інноваціям (ціль 9) і побудови відкритого суспільства (ціль 16). Відповідність своєї діяльності зазначеним цілям відбили у звітах тільки 8 із 19 або 42,0% (ціль 6, ціль 11) і 9 із 19 або 47,0% (ціль 9, ціль 16) компаній (рис. 1).

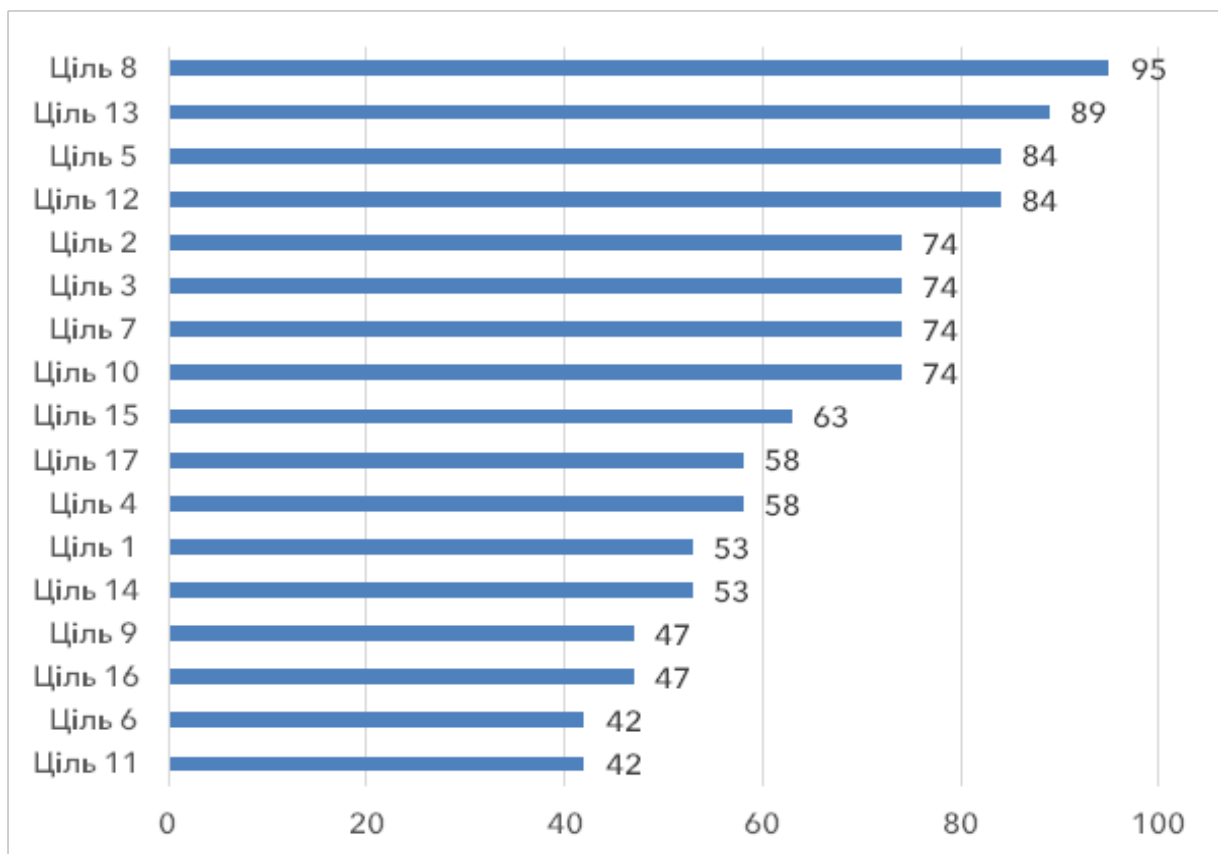


Рисунок 1 - Частка відображення Цілей сталого розвитку у звітності торгових компаній, %

Джерело: розраховано самостійно за даними [Aeon Co Ltd (n.d.); Ahold Delhaize (n.d.); Best Buy Co Inc (n.d.); Carrefour SA (n.d.); Casino Guichard Perrachon SA (n.d.); CP All PCL (n.d.); CVS Health Group (n.d.); Gap Inc (n.d.); Hennes & Maurits AB (n.d.); ICA Gruppen AB (n.d.); Industrial de Desino Textile SA (n.d.); Kesko (n.d.); Kingfisher PLC (n.d.); Marks & Spencer Group PLC (n.d.); Metro Ag (n.d.); SACI Falabella (n.d.); Seven & I Holding Co Ltd (n.d.); Wesfarmers Ltd (n.d.); Woolworths Holdings Ltd (n.d.)].

Використання концепції соціально відповідального бізнесу на практиці визначає актуальність вивчення ефектів від її впровадження, одним із яких є економічна безпека компанії (2-й етап дослідження). Авторська позиція полягає в тому, що імплементація стратегічної моделі КСВ у діяльність торговельних компаній зумовлює високий рівень корпоративної стійкості, що позитивно впливає на показники їх економічної безпеки. Для перевірки цієї гіпотези проведено аналіз залежності між корпоративною стійкістю та безпекою діяльності торгових компаній проведено у такій послідовності. Визначено методичний інструментарій для проведення дослідження. Зв'язок між рівнем корпоративної стійкості й економічною безпекою досліджено з використанням методу парного кореляційного аналізу. Суть цього методу полягає у встановленні залежності між двома ознаками, одна з яких є факторною, інша – результативною. У цьому дослідженні факторною ознакою прийнято характеристику корпоративної стійкості, представлену показником рівня корпоративної стійкості, результативною – характеристики економічної безпеки, представлену показниками рентабельності діяльності і власного капіталу. Враховуючи це, кореляційні моделі матимуть такий вигляд:

$$Y1_t = f(x_t), \quad (1)$$

$$Y2_t = f(x_t), \quad (2)$$

де $Y1_t$ – рентабельність діяльності у t-й період, %;
 $Y2_t$ – рентабельність власного капіталу у t-й період, %;
 x_t – рівень корпоративної стійкості у t-й період, бал.

Відзначимо, що проекти і заходи, що були реалізовані в рамках управління КСВ і вплинули на рівень корпоративної стійкості, можуть позначитися на результатах діяльності компаній і через деякий час (з часовим лагом). У такому разі кореляційні моделі матимуть такий вигляд:

$$Y1_{t+1} = f(x_t), \quad (3)$$

$$Y2_{t+1} = f(x_t), \quad (4)$$

де $Y1_{t+1}$ – рентабельність діяльності у (t+1)-й період, %;
 $Y2_{t+1}$ – рентабельність власного капіталу у (t+1)-й період, %;
 x_t – рівень корпоративної стійкості у t-й період, бал.

З огляду на це дослідження зв'язку між рівнем стійкості й безпекою компанії проведено у двох напрямках, а саме без урахування та з урахуванням часового лага між досліджуваними показниками.

Підготовлено необхідну інформацію.

Для формалізації корпоративної стійкості підприємства (факторна ознака) використано дані про позицію торгових компаній в галузевому рейтингу «The Sustainability Yearbook» за 2017-2019 рр. Відповідно до методології побудови рейтингу [RobecoSAM 2017, 2018, 2019] стійкість компанії від нижчого до вищого

рівня оцінюється лінгвістичними характеристиками Yearbook Members, Bronze Class, Silver Class, Gold Class. Для переведення лінгвістичних характеристик у кількісні використано 100-бальну шкалу з рівними інтервалами. Оскільки для ідентифікації стійкого розвитку компаній використано чотири характеристики інтервал між рівнями корпоративної стійкості від нижчого (Yearbook Members) до вищого (Gold Class) складатиме 25 бали. Враховуючи це входження компанії в групу Yearbook Members відповідає 25, Bronze Class – 50, Silver Class – 75, Gold Class – 100 балам (табл. 5).

Таблиця 5 – Інформація для дослідження кореляційної залежності між рівнем корпоративної стійкості й безпекою торгової компанії (факторні ознаки)

Компанія	Лінгвістична оцінка			Кількісна оцінка, бал*(x)		
	2017	2018	2019	2017	2018	2019
Metro Ag	-	GC	GC	-	100	100
CP All PCL	-	-	SC	-	-	75
Kesko OYJ	-	BC	SC	-	50	75
Koninklijke Ahold Delhaize NV	-	BC	BC	-	50	50
Carrefour SA	-	BC	BC	-	50	50
Seven & I Holding Co Ltd	-	BC	YM	-	50	25
Wesfarmers Ltd	-	SC	YM	-	75	25
ICA Gruppen AB	-	-	YM	-	-	25
Casino Guichard Perrachon SA	-	YM	YM	-	25	25
Aeon Co Ltd	-	YM	-	-	25	-
CVS Health Group	-	YM	-	-	25	-
Industrial de Desino Textile SA	GC	-	-	100	-	-
Woolworths Holdings Ltd/South Africa	BC	-	-	50	-	-
SACI Falabella	YM	-	-	25	-	-
Hennes & Maurits AB	YM	-	-	25	-	-
Kingfisher PLC	YM	-	-	25	-	-
Marks& Spencer Group PLC	YM	-	-	25	-	-
Best Buy Co Inc	YM	-	-	25	-	-
Gap Inc	YM	-	-	25	-	-

Позначки: GC – Gold Class; SC – Silver Class; BC – Bronze Class; YM – Yearbook Members.

*– визначено самостійно згідно таких умов переходу від лінгвістичної до кількісної оцінки: GC – 100 бали; SC – 75 бали; BC – 50 бали; YM – 25 бали.

Джерело: складено за даними [RobecoSAM 2017 с. 90; 2018 с. 65; 2019 с. 85].

Для оцінювання економічної безпеки (результативна ознака) компанії використано показники рентабельності діяльності й власного капіталу, які у найбільш загальному вигляді відображають безпеку поточної діяльності (рентабельність діяльності) та безпеку розвитку бізнесу (рентабельність власного капіталу). Ці показники розраховано, спираючись на звіти торговельних компаній за 2017-2019 рр. Вихідні дані для дослідження зв'язку між рівнем корпоративної стійкості торгових компаній (x) та показникам їх економічної безпеки (Y1, Y2) наведені у таблиці 6.

Таблиця 6 – Інформація для дослідження кореляційної залежності між рівнем корпоративної стійкості й безпекою торгової компанії

Компанія	Рівень корпоративної стійкості (x), бал			Рентабельність діяльності (Y1), %			Рентабельність власного капіталу (Y2), %		
	2017	2018	2019	2017	2018	2019	2017	2018	2019
Metro Ag	-	100	100	1,6	1,4	1,5	18,2	12,3	15,0
CP All PCL	-	-	75	4,1	4,0	3,9	24,8	21,0	20,6
Kesko OYJ	-	50	75	2,5	1,7	4,3	0,01	0,01	0,02
Koninklijke Ahold Delhaize NV	-	50	50	2,9	2,8	2,7	12,3	12,5	12,6
Carrefour SA	-	50	50	-0,7	-0,7	1,8	-4,4	-5,0	11,3
Seven & I Holding Co Ltd	-	50	25	1,7	3,0	3,0	2,3	4,1	4,7
Wesfarmers Ltd	-	75	25	4,2	3,9	7,0	12,0	11,4	19,5
ICA Gruppen AB	-	-	25	3,8	3,2	2,9	13,0	11,0	10,2
Casino Guichard Perrachon SA	-	25	25	0,7	0,5	-3,9	1,9	1,5	-17,3
Aeon Co Ltd	-	25	-	0,3	0,3	0,3	1,3	1,4	1,4
CVS Health Group	-	25	-	3,6	-0,3	2,6	17,6	-1,0	10,3
Industrial de Desino Textile SA	100	-	-	13,3	13,2	12,7	24,9	23,5	18,1
Woolworths Holdings Ltd/ South Africa	50	-	-	2,9	4,7	4,4	16,1	26,8	36,4
SACI Falabella	25	-	-	4,7	4,9	5,6	7,0	7,0	11,3
Hennes & Maurits AB	25	-	-	7,0	6,0	5,8	27,1	21,6	23,6
Kingfisher PLC	25	-	-	2,8	4,2	1,9	4,6	7,2	3,3
Marks& Spencer Group PLC	25	-	-	1,1	0,3	0,4	3,7	1,0	1,4
Best Buy Co Inc	25	-	-	3,1	2,4	3,4	26,1	27,7	44,3
Gap Inc	25	-	-	5,4	6,1	2,1	27,0	28,2	10,6

Позначки: Y1 – рентабельність діяльності, %; Y2 – рентабельність власного капіталу, %.

Джерело: розраховано самостійно за даними [Aeon Co Ltd (n.d.); Ahold Delhaize (n.d.); Best Buy Co Inc (n.d.); Carrefour SA (n.d.); Casino Guichard Perrachon SA (n.d.); CP All PCL (n.d.); CVS Health Group (n.d.); Gap Inc (n.d.); Hennes & Maurits AB (n.d.); ICA Gruppen AB (n.d.); Industrial de Desino Textile SA (n.d.); Kesko (n.d.); Kingfisher PLC (n.d.); Marks & Spencer Group PLC (n.d.); Metro Ag (n.d.); SACI Falabella (n.d.); Seven & I Holding Co Ltd (n.d.); Wesfarmers Ltd (n.d.); Woolworths Holdings Ltd (n.d.)].

3. Проведено кореляційний аналіз і зроблено висновок щодо характеру і тісноти зв'язку між корпоративною стійкістю та безпекою діяльності торгових компаній.

Результати дослідження кореляційної залежності між рівнем корпоративної стійкості (x) та показниками економічної безпеки (Y1, Y2) за торговельними компаніями подано в таблиці 7.

Таблиця 7 – Кореляційна залежність між рівнем корпоративної стійкості й безпекою торгової компанії

Коефіцієнт кореляції	Значення
Без урахування часового лага	
rx (2017); Y1 (2017)	0,80
rx (2017); Y2 (2017)	0,29
rx (2018); Y1 (2018)	0,49
rx (2018); Y2 (2018)	0,66
rx (2019); Y1 (2019)	0,09
rx (2019); Y2 (2019)	0,32
З урахуванням часового лага	
rx (2017); Y1 (2018)	0,83
rx (2017); Y2 (2018)	0,31
rx (2017); Y1 (2019)	0,86
rx (2017); Y2 (2019)	0,14
rx (2018); Y1 (2019)	0,47
rx (2018); Y2 (2019)	0,63

Позначки: rx (2017); Y1 (2017) – коефіцієнт кореляції між рівнем корпоративної стійкості (дані 2017 р.) і рентабельністю діяльності компаній (дані 2017 р.); rx (2017); Y2 (2017) – коефіцієнт кореляції між рівнем корпоративної стійкості (дані 2017 р.) і рентабельністю власного капіталу (дані 2017 р.); rx (2018); Y1 (2018) – коефіцієнт кореляції між рівнем корпоративної стійкості (дані 2018 р.) і рентабельністю діяльності компаній (дані 2018 р.); rx (2018); Y2 (2018) – коефіцієнт кореляції між рівнем корпоративної стійкості (дані 2018 р.) і рентабельністю власного капіталу (дані 2018 р.); rx (2019); Y1 (2019) – коефіцієнт кореляції між рівнем корпоративної стійкості (дані 2019 р.) і рентабельністю діяльності компаній (дані 2019 р.); rx (2019); Y2 (2019) – коефіцієнт кореляції між рівнем корпоративної стійкості (дані 2019 р.) і рентабельністю власного капіталу (дані 2019 р.); rx (2017); Y1 (2018) – коефіцієнт кореляції між рівнем корпоративної стійкості (дані 2017 р.) і рентабельністю діяльності компаній (дані 2018 р.); rx (2017); Y2 (2018) – коефіцієнт кореляції між рівнем корпоративної стійкості (дані 2017 р.) і рентабельністю власного капіталу (дані 2018 р.); rx (2017); Y1 (2019) – коефіцієнт кореляції між рівнем корпоративної стійкості (дані 2017 р.) і рентабельністю діяльності компаній (дані 2019 р.); rx (2017); Y2 (2019) – коефіцієнт кореляції між рівнем корпоративної стійкості (дані 2017 р.) і рентабельністю власного капіталу (дані 2019 р.); rx (2018); Y1 (2019) – коефіцієнт кореляції між рівнем корпоративної стійкості (дані 2018 р.) і рентабельністю діяльності компаній (дані 2019 р.); rx (2018); Y2 (2019) – коефіцієнт кореляції між рівнем корпоративної стійкості (дані 2018 р.) і рентабельністю власного капіталу (дані 2019 р.).

Джерело: розроблено авторами

Для визначення якісної міри зв'язку між досліджуваними показниками використано шкалу Чеддока (табл. 8).

Отримані коефіцієнти кореляції свідчать про прямий позитивний зв'язок між корпоративною стійкістю і безпекою компанії. Незважаючи на великий розкид

(0,09...0,86) значення коефіцієнтів кореляції є позитивними, що підтверджує гіпотезу про прямий вплив соціальної активності компанії на її безпеку.

Таблиця 8 - Шкала Чеддока для визначення якісної міри зв'язку

Кількісна міра тісноти зв'язку	Якісна міра сили зв'язку
0,1-0,3	Слабка
0,3-0,5	Помірна
0,5-0,7	Помітна
0,7-0,9	Висока
0,9-0,99	Дуже висока

Джерело: [Кореляційно-регресійний аналіз (n.d.).].

Найбільш сильна залежність відзначена між рівнем корпоративної стійкості й безпекою поточної діяльності ($r_x(2017); Y_1(2017) = 0,80$; $r_x(2018); Y_1(2018) = 0,49$). Залежність між зазначеними характеристиками посилюється з часовим лагом ($r_x(2017); Y_1(2017) = 0,80$; $r_x(2017); Y_1(2018) = 0,83$; $r_x(2017); Y_1(2019) = 0,86$). Між рівнем корпоративної стійкості й рентабельністю власного капіталу також існує пряма залежність. Незважаючи на нестійкість і менші порівняно з рентабельністю діяльності значення ($r_x(2017); Y_2(2017) = 0,29$; $r_x(2018); Y_2(2018) = 0,66$; $r_x(2019); Y_2(2019) = 0,32$), отримані коефіцієнти кореляції підтверджують пряму залежність між упровадженням соціальних практик і безпекою розвитку бізнесу.

Висновки. У результаті дослідження встановлено ключові тенденції щодо впровадження концепції соціальної відповідальності в контексті посилення безпеки бізнесу в торгівлі. Визначено, що торгові компанії, орієнтовані на безпечний і сталий розвиток, активно впроваджують соціальні проекти, інтегруючи їх у стратегію та основні бізнес-процеси.

Дослідження звітності торгових компаній із високим рівнем корпоративної стійкості підтвердило гіпотезу про впровадження ними практики планування та імплементацію програм КСВ у діяльність з урахуванням цілей сталого розвитку. На підставі результатів дослідження зроблено висновок про прямий зв'язок між показниками корпоративної стійкості та основними результатами діяльності торгових компаній, що підтвердило гіпотезу про вплив соціальних практик на забезпечення економічної безпеки бізнесу в торгівлі.

Перспективами подальших досліджень є порівняльний аналіз зв'язку між впровадженням корпоративної соціальної відповідальності й безпекою бізнесу компаній різних видів економічної діяльності.

Література

Кореляційно-регресійний аналіз. (n.d.). Retrieved 29.03.2020 from: http://koi.tspu.ru/koi_books/fedotov5/rasdel8.htm

Цілі сталого розвитку 2016-2030. (n.d.). Retrieved 29.03.2020 from: <http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholittia/tsili-staloho-rozvytku>

Aeon Co Ltd. (n.d.). Retrieved 29.03.2020 from: <https://www.aeon.info/en/>

Ahold Delhaize. (n.d.). Retrieved 29.03.2020 from: <https://www.aholddelhaize.com/en/home/>

Best Buy Co Inc. (n.d.). Retrieved 29.03.2020 from: <http://investors.bestbuy.com/investor-relations/overview/default.aspx/>

- Carrefour SA.* (n.d.). Retrieved 29.03.2020 from: <https://www.carrefour.com/en>
- Casino Guichard Perrachon SA.* (n.d.). Retrieved 29.03.2020 from: <https://www.groupe-casino.fr/en/>
- CP All PCL.* (n.d.). Retrieved 29.03.2020 from: <https://www.cpall.co.th/en/about-us/>
- CVS Health Group.* (n.d.). Retrieved 29.03.2020 from: <https://cvshealth.com/>
- Gap Inc.* (n.d.). Retrieved 29.03.2020 from: <https://www.gap.com/>
- Geva, A. (2008). Three Models of Corporate Social Responsibility: Interrelationships between Theory, Research, and Practice. *Business and Society Review*, 13(1). <https://doi.org/10.1111/j.1467-8594.2008.00311.x>
- Hennes & Maurits AB.* (n.d.). Retrieved 29.03.2020 from: <https://hmggroup.com/>
- ICA Gruppen AB.* (n.d.). Retrieved 29.03.2020 from: <https://www.icagruppen.se/en/>
- Industrial de Desino Textile SA.* (n.d.). Retrieved 29.03.2020 from: <https://www.inditex.com/>
- Kadłubek, M. (2015). The essence of corporate social responsibility and the performance of selected company. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 213, 509-515. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2015.11.442>
- Kesko.* (n.d.). Retrieved 29.03.2020 from: <https://www.kesko.fi/en/>
- Kingfisher PLC.* (n.d.). Retrieved 29.03.2020 from: <https://www.kingfisher.com/en/index.html>
- Kourula, A., & Delalieux, G. (2016). The micro-level foundation and dynamics of political corporate social responsibility: Hegemony and passive revolution through civil society. *Journal of Business Ethics*, 135(4), 769-785. <https://doi.org/10.1007/s10551-014-2499-7>
- Marks & Spencer Group PLC.* (n.d.). Retrieved 29.03.2020 from: <https://corporate.marksandspencer.com/>
- Metro Ag.* (n.d.). Retrieved 29.03.2020 from: <https://www.metroag.de/en>.
- Naseem, M. A., Lin, J., ur Rehman, R., Ahmad, M.I., & Ali, R. (2019). Moderating role of financial ratios in corporate social responsibility disclosure and firm value. *PLoS ONE*, 14(4). <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0215430>
- Newman, C., Tarp, F., & Trifkovic, N. (2020). Corporate Social Responsibility in a Competitive Business Environment. *The Journal of Development Studies*, 56. <https://doi.org/10.1080/00220388.2019.1694144>
- Porter, M. E., & Kramer, M. R. (2006). *Strategy and Society: The Link Between Competitive Advantage and Corporate Social Responsibility*. Harvard Business Review, December. Retrieved 29.04.2020 from https://www.sharedvalue.org/sites/default/files/resource-files/Strategy_and_Society.pdf
- Pulker, C. I., Trapp, G. S. A., Scott, J. N., & Pollard, C. M. (2018). Global supermarkets' corporate social responsibility commitments to public health: a content analysis. *Global Health*, 14(1), 121. <https://doi.org/10.1186/s12992-018-0440-z>
- Ramaswamy, V., Leavins, J., & Ueng, C. G. (2017). Adding Sustainable Value: Linkages Between Growth, Governance And Social Responsibility. *The Journal of Applied Business Research*, 33(6). Retrieved 29.03.2020 from <https://www.clutejournals.com/index.php/JABR/article/view/10056/10160>
- Raudeliūnienė, J., Tvaronavičienė, M., & Dzemyda, I. (2014). Towards economic security and sustainability: key success factors of sustainable entrepreneurship in conditions

- of global economy. *Journal of Security and Sustainability Issues*, 3(4), 71–79. [http://dx.doi:10.9770/jssi.2014.3.4\(7\)](http://dx.doi:10.9770/jssi.2014.3.4(7))
- RobecoSAM (2017). *The Sustainability YearBook 2017*. Retrieved 29.03.2020 from: <https://www.goldfields.com/pdf/sustainability/sustainability-reporting/awards-achievements/robecosam-yearbook-2017.pdf>
- RobecoSAM (2018). *The Sustainability YearBook 2018*. Retrieved 29.03.2020 from: <https://www.goldfields.com/pdf/sustainability/sustainability-reporting/awards-achievements/robecosam-yearbook-2018.pdf>
- RobecoSAM (2019). *The Sustainability YearBook 2019*. Retrieved 29.04.2020 from https://yearbook.robecosam.com/fileadmin/Files/Documents/2019/The_Sustainability_Yearbook_2019.pdf
- SACI Falabella. (n.d.). Retrieved 29.03.2020 from: <https://investors.falabella.com/English/sustainability/default.aspx>
- Seven & I Holding Co Ltd. (n.d.). Retrieved 29.03.2020 from: <https://www.7andi.com/en/csr.html>
- Simanaviciene, Z., Kontautiene, R., & Simanavicius, A. (2017). Assumptions of Corporate Social Responsibility as Competitiveness Factor. *Montenegrin Journal of Economics*, 13(3), 149-160. <https://doi.org/10.14254/1800-5845/2017.13-3.12>
- Simionescu, L. N., & Gherghina, Ş. C. (2014). Corporate social responsibility and corporate performance: empirical evidence from a panel of the Bucharest Stock Exchange listed companies. *Management & Marketing. Challenges for the Knowledge Society*, 9(4), 439-458. Retrieved 29.03.2020 from: <http://www.managementmarketing.ro/pdf/articole/466.pdf>
- Sousa, F. J. M., Wanderley, L. S.O., Gómez, C. P., & Farache, F. (2010). Strategic corporate social responsibility management for competitive advantage. *Brazilian Administration Review*, 7(3/5), 294-309. <https://doi.org/10.1590/S1807-76922010000300006>
- Stojanović-Aleksić, V., & Boskovic, A. (2017). What really drives corporate social responsibility? Management. *Journal Of Sustainable Business And Management Solutions In Emerging Economies*, 22(3), 75-87. <https://doi.org/10.7595/management.fon.2017.0018>
- Sustainable Development Goals*. (n.d.). Retrieved 29.03.2020 from: <https://sustainabledevelopment.un.org/?menu=1300>
- The road ahead*. (2017). Retrieved 29.03.2020 from: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/xx/pdf/2017/10/kpmg-survey-of-corporate-responsibility-reporting-2017.pdf>
- The Sustainability YearBook*. (n.d.). Retrieved 29.03.2020 from: <https://yearbook.robecosam.com/methodology/>
- Want to Stay Relevant? Follow the Lead of These 10 Most Reputable Companies*. (2020). Retrieved 29.03.2020 from: <https://www.reprtrak.com/blog/want-to-stay-relevant-follow-the-lead-of-these-10-companies/>
- Wesfarmers Ltd*. (n.d.). Retrieved 29.03.2020 from: <https://www.wesfarmers.com.au/>
- Woolworths Holdings Ltd*. (n.d.). Retrieved 29.03.2020 from: <https://www.woolworthsholdings.co.za/>
- Wysokiska-Senkus, A., & Raczkowski, K. (2013). *Economic Security in the Context of Sustainability*. Rural Development, Aleksandras Stulginskis University, Kaunas,

6(1), 454-462. Retrieved 29.03.2020 from: <https://pdfs.semanticscholar.org/19de/46b14921d830601c5d55a6652ef7d488673c.pdf>

References

- Aeon Co Ltd.* (n.d.). Retrieved 29.03.2020 from <https://www.aeon.info/en/>
- Ahold Delhaize.* (n.d.). Retrieved 29.03.2020 from: <https://www.aholddelhaize.com/en/home/>
- Best Buy Co Inc.* (n.d.). Retrieved 29.03.2020 from: <http://investors.bestbuy.com/investor-relations/overview/default.aspx/>
- Carrefour SA.* (n.d.). Retrieved 29.03.2020 from: <https://www.carrefour.com/en>
- Casino Guichard Perrachon SA.* (n.d.). Retrieved 29.03.2020 from: <https://www.groupe-casino.fr/en/>
- CP All PCL.* (n.d.). Retrieved 29.03.2020 from: <https://www.cpall.co.th/en/about-us/>
- CVS Health Group.* (n.d.). Retrieved 29.03.2020 from: <https://cvshealth.com/>
- Gap Inc.* (n.d.). Retrieved 29.03.2020 from: <https://www.gap.com/>
- Geva, A. (2008). Three Models of Corporate Social Responsibility: Interrelationships between Theory, Research, and Practice. *Business and Society Review*, 13(1). <https://doi.org/10.1111/j.1467-8594.2008.00311.x>
- Hennes & Maurits AB.* (n.d.). Retrieved 29.03.2020 from: <https://hmggroup.com/>
- ICA Gruppen AB.* (n.d.). Retrieved 29.03.2020 from: <https://www.icagruppen.se/en/>
- Industrial de Desino Textile SA.* (n.d.). Retrieved 29.03.2020 from: <https://www.inditex.com/>
- Kadłubek, M. (2015). The essence of corporate social responsibility and the performance of selected company. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 213, 509-515. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2015.11.442>
- Kesko.* (n.d.). Retrieved 29.03.2020 from: <https://www.kesko.fi/en/>
- Kingfisher PLC.* (n.d.). Retrieved 29.03.2020 from: <https://www.kingfisher.com/en/index.html>
- Koreliatsiino-rehresiinyi analiz (n.d.).* Retrieved 29.03.2020 from: http://koi.tspu.ru/koi_books/fedotov5/rasdel8.htm
- Kourula, A., & Delalieux, G. (2016). The micro-level foundation and dynamics of political corporate social responsibility: Hegemony and passive revolution through civil society. *Journal of Business Ethics*, 135(4), 769-785. <https://doi.org/10.1007/s10551-014-2499-7>
- Marks & Spencer Group PLC.* (n.d.). Retrieved 29.03.2020 from: <https://corporate.marksandspencer.com/>
- Metro Ag.* (n.d.). Retrieved 29.03.2020 from: <https://www.metroag.de/en>
- Naseem, M. A., Lin, J., ur Rehman, R., Ahmad, M.I., & Ali, R. (2019). Moderating role of financial ratios in corporate social responsibility disclosure and firm value. *PLoS ONE*, 14(4). <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0215430>
- Newman, C., Tarp, F., & Trifkovic, N. (2020). Corporate Social Responsibility in a Competitive Business Environment. *The Journal of Development Studies*, 56. <https://doi.org/10.1080/00220388.2019.1694144>
- Porter, M. E., & Kramer, M. R. (2006). *Strategy and Society: The Link Between Competitive Advantage and Corporate Social Responsibility.* Harvard Business Review,

- December. Retrieved 29.04.2020 from https://www.sharedvalue.org/sites/default/files/resource-files/Strategy_and_Society.pdf
- Pulker, C. I., Trapp, G. S. A., Scott, J. N., & Pollard, C. M. (2018). Global supermarkets' corporate social responsibility commitments to public health: a content analysis. *Global Health*, 14(1), 121. <https://doi.org/10.1186/s12992-018-0440-z>
- Ramaswamy, V., Leavins, J., & Ueng, C. G. (2017). Adding Sustainable Value: Linkages Between Growth, Governance And Social Responsibility. *The Journal of Applied Business Research*, 33(6). Retrieved 29.03.2020 from: <https://www.clutejournals.com/index.php/JABR/article/view/10056/10160>
- Raudeliūnienė, J., Tvaronavičienė, M., & Dzemyda, I. (2014). Towards economic security and sustainability: key success factors of sustainable entrepreneurship in conditions of global economy. *Journal of Security and Sustainability Issues*, 3(4), 71–79. [http://dx.doi:10.9770/jssi.2014.3.4\(7\)](http://dx.doi:10.9770/jssi.2014.3.4(7))
- RobecoSAM (2017). *The Sustainability YearBook 2017*. Retrieved 29.03.2020 from: <https://www.goldfields.com/pdf/sustainability/sustainability-reporting/awards-achievements/robecosam-yearbook-2017.pdf>
- RobecoSAM (2018). *The Sustainability YearBook 2018*. Retrieved 29.03.2020 from: <https://www.goldfields.com/pdf/sustainability/sustainability-reporting/awards-achievements/robecosam-yearbook-2018.pdf>
- RobecoSAM(2019). *The Sustainability YearBook 2019*. Retrieved 29.04.2020 from: https://yearbook.robecosam.com/fileadmin/Files/Documents/2019/The_Sustainability_Yearbook_2019.pdf
- SACI Falabella. (n.d.). Retrieved 29.03.2020 from: <https://investors.falabella.com/English/sustainability/default.aspx>
- Seven & I Holding Co Ltd. (n.d.). Retrieved 29.03.2020 from: <https://www.7andi.com/en/csr.html>
- Simanaviciene, Z., Kontautiene, R., & Simanavicius, A. (2017). Assumptions of Corporate Social Responsibility as Competitiveness Factor. *Montenegrin Journal of Economics*, 13(3). 149-160. <https://doi.org/10.14254/1800-5845/2017.13-3.12>
- Simionescu, L. N., & Gherghina, Ş. C. (2014). Corporate social responsibility and corporate performance: empirical evidence from a panel of the Bucharest Stock Exchange listed companies. *Management & Marketing. Challenges for the Knowledge Society*, 9(4), 439-458. Retrieved 29.03.2020 from: <http://www.managementmarketing.ro/pdf/articole/466.pdf>
- Sousa, F. J. M., Wanderley, L. S.O., Gómez, C. P., & Farache, F. (2010). Strategic corporate social responsibility management for competitive advantage. *Brazilian Administration Review*, 7(3/5), 294-309. <https://doi.org/10.1590/S1807-76922010000300006>
- Stojanović-Aleksić, V., & Boskovic, A. (2017). What really drives corporate social responsibility? Management. *Journal Of Sustainable Business And Management Solutions In Emerging Economies*, 22(3), 75-87. <https://doi.org/10.7595/management.fon.2017.0018>
- Sustainable Development Goals*. (n.d.). Retrieved 29.03.2020 from: <https://sustainabledevelopment.un.org/?menu=1300>

- The road ahead.* (2017). Retrieved 29.04.2020 from: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/xx/pdf/2017/10/kpmg-survey-of-corporate-responsibility-reporting-2017.pdf>
- The Sustainability YearBook.* (n.d.). Retrieved 29.03.2020 from: <https://yearbook.robecosam.com/methodology/>
- Tsili staloho rozvytku 2016-2030.* (n.d.). Retrieved 29.03.2020 from: <http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholittia/tsili-staloho-rozvytku>
- Want to Stay Relevant? Follow the Lead of These 10 Most Reputable Companies.* (2020). Retrieved 29.03.2020 from: <https://www.reptrak.com/blog/want-to-stay-relevant-follow-the-lead-of-these-10-companies/>
- Wesfarmers Ltd.* (n.d.). Retrieved 29.03.2020 from: <https://www.wesfarmers.com.au/>
- Woolworths Holdings Ltd.* (n.d.). Retrieved 29.03.2020 from: <https://www.woolworthsholdings.co.za/>
- Wysocka-Senkus, A., & Raczkowski, K. (2013). *Economic Security in the Context of Sustainability.* Rural Development, Aleksandras Stulginskis University, Kaunas, 6(1), 454-462. Retrieved 29.03.2020 from: <https://pdfs.semanticscholar.org/19de/46b14921d830601c5d55a6652ef7d488673c.pdf>

Received: 15.04.2020

Accepted: 22.04.2020

Published: 30.04.2020