

ISSN 2786-6734 (Print)
ISSN 2786-6742 (Online)

Закарпатський угорський інститут імені Ф. Ракоці II

Acta Academiae Beregsasiensis. Economics

Науковий журнал

Випуск 2

Берегове 2022

„Acta Academiae Beregsasiensis. Economics” засновано у листопаді 2021 р. та видається за рішенням Вченої ради Закарпатського угорського інституту імені Ф.Ракоці ІІ.

Науковий журнал виходить два рази на рік.

*Рекомендовано до друку Вченою радою Закарпатського угорського інституту
ім. Ф.Ракоці ІІ (протокол №9 від 20.12.2022 р.)*

Редакційна колегія:

Головний редактор:

Бачо Роберт – доктор економічних наук, професор (ЗУІ ім. Ф. Ракоці ІІ, Україна).

Заступник головного редактора:

Пойда-Носик Ніна – доктор економічних наук, професор (ЗУІ ім. Ф. Ракоці ІІ, Україна).

Відповідальний редактор:

Макарович Вікторія – кандидат економічних наук, доцент (ЗУІ ім. Ф. Ракоці ІІ, Україна).

Члени редакційної колегії:

Орлов Ігор – доктор економічних наук, професор, академік Академії економічних наук України (ЗУІ ім. Ф. Ракоці ІІ, Україна); *Стойка Наталія* – кандидат економічних наук, доцент (ЗУІ ім. Ф. Ракоці ІІ, Україна); *Лоскоріх Габрієлла* – доктор філософії з обліку і оподаткування (ЗУІ ім. Ф. Ракоці ІІ, Україна); *Моца Андрій* – кандидат юридичних наук, доцент (ЗУІ ім. Ф. Ракоці ІІ, Україна); *Внукова Наталія* – доктор економічних наук, професор, заслужений економіст України (Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця, Україна); *Живко Зінаїда* – доктор економічних наук, професор (Львівський державний університет внутрішніх справ, Україна); *Коваленко Юлія* – доктор економічних наук, професор (Державний податковий університет, Україна); *Новіченко Людмила* – кандидат економічних наук, доцент (Національна академія статистики, обліку та аудиту, Україна); *Феньвеш Вероніка* – габлітований доктор наук з галузі економіки, професор (Дебреценський університет, Угорщина); *Махова Рената* – габлітований доктор наук з галузі економіки, доцент (Університет Й. Шельє, Словацька Республіка); *Ілеш Балінт Чобо* – кандидат наук в галузі економіки, професор (Університет Яноша Наймана, Угорщина); *Дунай Анна* – доктор філософії в галузі економіки, професор (Університет Яноша Наймана, Угорщина); *Сас Левенте* – доктор наук в галузі економіки, професор (Клузький університет імені Бабеша-Бойяї, Румунія).

УДК 330

A19

Acta Academiae Beregsasiensis. Economics : наук. журн. Вип. 2 (2022) / редкол. : Р. Бачо, Н. Пойда-Носик, В. Макарович [та ін.] ; Закарпат. угор. ін-т ім. Ф. Ракоці ІІ. – Берегове : ЗУІ, 2022. – 286 с. – Текст укр., англ., угор.

Науковий журнал „Acta Academiae Beregsasiensis. Economics” розрахований на науковців, докторантів, аспірантів, практиків та широкого кола читачів, які цікавляться проблематикою в галузі економічних наук.

*Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
Серія KB №25089-15029P від 08.11.2021 р.*

Друк наукового журналу здійснено за підтримки уряду Угорщини

Засновник наукового журналу:

Закарпатський угорський інститут імені Ференца Ракоці ІІ.

Адреса: 90200 м. Берегове, пл. Кошута, буд.6.

Офіційний сайт наукового журналу:

<https://aab-economics.kmf.uz.ua/aabe>

ISSN 2786-6734 (Print)

ISSN 2786-6742 (Online)

© Закарпатський угорський інститут імені Ференца Ракоці ІІ, 2022

ISSN 2786-6734 (Print)
ISSN 2786-6742 (Online)

II. Rákóczi Ferenc Kárpátaljai Magyar Főiskola

Acta Academiae Beregsasiensis. Economics

Tudományos folyóirat

2. szám

Beregszász 2022

Az „Acta Academiae Beregsasiensis. Economics” tudományos folyóirat 2021-ben lett alapítva és a II. Rákóczi Ferenc Kárpátaljai Magyar Főiskola Tudományos Tanácsa határozata alapján jelenik meg.

A tudományos folyóirat évente kétszer jelenik meg.

*Kiadáshoz ajánlotta a II. Rákóczi Ferenc Kárpátaljai Magyar Főiskola Tudományos Tanácsa
(2022. december 20-i 9. sz. jegyzőkönyv)*

Szerkesztőbizottság:

Főszerkesztő:

Prof. Dr. Bacsó Róbert – gazdaságtudományok nagydoktora, professzor (II. RFKMF, Ukrajna).

Főszerkesztő-helyettes:

Prof. Dr. Pojda-Noszik Nina - gazdaságtudományok nagydoktora, professzor (II. RFKMF, Ukrajna).

Felelős szerkesztő:

dr. Makarovics Viktória – gazdaságtudományos kandidátusa, docens (II. RFKMF, Ukrajna).

Szerkesztőbizottság:

Prof. Dr. Orlov Igor – gazdaságtudományok nagydoktora, professzor, Ukrajnai Közgazdaságtudományi Akadémia akadémikusa (II. RFKMF, Ukrajna); *dr. Sztojka Natália* – gazdaságtudományok kandidátusa, egyetemi docens (II. RFKMF, Ukrajna); *dr. Loszkorih Gabriella* – PhD (II. RFKMF, Ukrajna); *Dr. Moca Andrij* – jogtudományok kandidátusa docens (II. RFKMF, Ukrajna); *Prof. Dr. Vnukova Natália* – gazdaságtudományok nagydoktora, professzor, Ukrajna érdemesült közgazdásza (Simon Kuznyec Harkovi Nemzeti Gazdaságtudományi Egyetem, Ukrajna); *Prof. Dr. Zsivko Zinaida* – gazdaságtudományok nagydoktora, professzor (Lembergi Állami Belügyi Egyetem, Ukrajna); *Prof. Dr. Kovalenko Julia* – gazdaságtudományok nagydoktora, professzor (Állami Adóegyetem, Ukrajna); *dr. Novicsenko Ljudmila* – gazdaságtudományok kandidátusa, docens (Nemzeti Statisztikai, Számviteli és Könyvvizsgálói Akadémia, Ukrajna); *Dr. habil. Fenyves Veronika* - PhD, egyetemi docens (Debreceni Egyetem, Magyarország); *Dr. habil. Ing. Machová Renáta* – PhD, egyetemi docens (Selye János Egyetem, Szlovákia); *Prof. Dr. Illés Bálint Csaba* - CsC, egyetemi tanár (Neumann János Egyetem, Magyarország); *Prof. Dr. Dunai Anna* - PhD, egyetemi tanár (Neumann János Egyetem, Magyarország); *Prof. Dr. Szász Levente* - PhD, egyetemi tanár (Babeş-Bolyai Tudományegyetem, Románia).

ETO 330

A19

Acta Academiae Beregsasiensis. Economics : tudományos folyóirat. 2. szám (2022). Beregszász: II. RFKMF. 2022. 286 o.

Az „Acta Academiae Beregsasiensis. Economics” tudományos folyóiratban a doktoranduszok, posztgraduális hallgatók, kutatók és gyakorlati szakemberek aktuális tudományos kutatásait tesszük közzé.

*A nyomtatott tömegtájékoztatói eszközök állami nyilvántartásba vételéről szóló igazolás száma
KB 25089-15029P 2021. november 8.*

A tudományos folyóirat megjelenését Magyarország Kormánya támogatta

Tudományos folyóirat alapítója:

II. Rákóczi Ferenc Kárpátaljai Magyar Főiskola

Cím: 90202, Beregszász, Kossuth tér 6.

A tudományos folyóirat hivatalos honlapja:

<https://aab-economics.kmf.uz.ua/aabe>

ISSN 2786-6734 (Print)

ISSN 2786-6742 (Online)

ISSN 2786-6734 (Print)
ISSN 2786-6742 (Online)

**Ferenc Rakoczi II Transcarpathian Hungarian College
of Higher Education**

Acta Academiae Beregsasiensis. Economics

Scientific journal

Volume 2

Berehove 2022

„Acta Academiae Beregsasiensis. Economics” was founded in November, 2021 and is published by the decision of the Scientific Council of the Ferenc Rakoczi II Transcarpathian Hungarian College of Higher Education.

The scientific journal is published twice a year.

Recommended for publication by the Scientific Council of the Ferenc Rakoczi II Transcarpathian Hungarian College of Higher Education (protocol No. 9 dated December 20, 2022)

Editorial board:

Editor-in-Chief:

Bacho Robert – Doctor of Economics, Professor (FR II THCHE, Ukraine).

Deputy Editor-in-Chief:

Poyda-Nosyk Nina – Doctor of Economics, Professor (FR II THCHE, Ukraine).

Managing Editor:

Makarovych Viktoriia – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor (FR II THCHE, Ukraine).

Editorial Board Members:

Orlov Ihor - Doctor of Economics, Professor, Academician of the Academy of Economic Sciences of Ukraine (FR II THCHE, Ukraine); **Stoyka Nataliia** - Candidate of Economic Sciences, Associate Professor (FR II THCHE, Ukraine); **Loskorikh Gabriella** – PhD in Economics (FR II THCHE, Ukraine); **Motsa Andriy** – PhD in Law, Associate Professor (FR II THCHE, Ukraine); **Vnukova Nataliia** – Doctor of Economics, Professor, Honored Economist of Ukraine (Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics, Ukraine); **Zhyvko Zinaida** – Doctor of Economics, Professor (Lviv State University of Internal Affairs, Ukraine); **Kovalenko Yuliia** - Doctor of Economics, Professor (State Tax University, Ukraine); **Novichenko Liudmyla** –Candidate of Economic Sciences, Associate Professor (National Academy of Statistics, Accounting and Auditing, Ukraine); **Fenyves Veronika** – Habilitated Doctor of Sciences in Economics, Associate Professor (University of Debrecen, Hungary); **Makhova Renata** - Habilitated Doctor of Sciences in Economics, Associate Professor (J. Selye University, Slovak Republic); **Illés Bálint Csaba** – Candidate of Sciences in Economics, Professor (John von Neumann University, Hungary); **Dunay Anna** – PhD in Economics, Professor (John von Neumann University, Hungary); **Szász Levente** – PhD in Economics, Professor (Babeş-Bolyai University, Romania).

UDC 330

A19

Acta Academiae Beregsasiensis. Economics : scientific journal. Vol. 2 (2022) / editor. : R. Bacho, N. Poyda-Nosyk, V. Makarovych [and others]. – Berehove: FR II THCHE, 2022. – 286 p. – Text Ukrainian, English, Hungarian.

Scientific journal „Acta Academiae Beregsasiensis. Economics” intended for scientists, doctoral students, post-graduate students, practitioners and a wide range of readers who are interested in issues in the field of economic sciences.

*State registration certificate of a printed mass media
Series KV No. 25089-15029P dated November 8, 2021.*

The publication of the scientific journal is sponsored by the government of Hungary

The founder of the scientific journal is

Ferenc Rakoczi II Transcarpathian Hungarian College of Higher Education.

Correspondence adress: Kossuth sq.6, Berehove, Zakarpattia region, Ukraine, 90202

The official website of the scientific journal:

<https://aab-economics.kmf.uz.ua/aabe>

ISSN 2786-6734 (Print)

ISSN 2786-6742 (Online)

© Ferenc Rakoczi II Transcarpathian Hungarian College of Higher Education, 2022



ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1. НАЦІОНАЛЬНА ТА РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Пойда-Носик Н., Бачо Р. Аналіз тенденцій розвитку автомобільної промисловості в Україні	13
Барабашне Карпаті Д., Чакне Філеп Ю. Викликані інноваційним розвитком вимоги роботодавця стосовно компетентностей працівників	24
Кумар К. Розвиток економічних процесів, пов'язаних з використанням сонячної енергії	32
Колісниченко Т. Функціональні характеристики управління ресторанним бізнесом в інноваційній економіці	42
Надь Ж. Систематичний огляд: принципи та кроки	47
Натц К., Салай Ж.Г. Сектор ІКТ в Німеччині	54
Селлеш-Товт А. Прояв та управління негативними наслідками туризму в національних парках Угорщини	66
Баньої Б., Дьордьне Максим Надь Т., Мадяр З. Вплив епідемії коронавірусу та системи державної підтримки на бізнес-стратегію підприємств повіту Сабольч-Сатмар-Берег	77
Моца А. Щодо окремих проблемних питань можливої відміни Господарського кодексу України	88
Потокі Г. Євросоюзівські та інші регіональні джерела фінансування в контексті розвитку Закарпатської області	97

РОЗДІЛ 2. ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА

Дубинська О. Розробка методичних рекомендацій щодо визначення рівня фінансово-економічної безпеки підприємства на основі розрахунку показників його фінансового стану	109
Коваленко Ю. М. Допоміжні фінансові корпорації на ринку цінних паперів України	117
Неізнестна О., Тригубченко Є. Фондові механізми стратегічного розвитку фінансового потенціалу підприємств України	130
Гуляш Є., Гайду Т. Рейзінгер-Дучаї А. Індикатори ESG у звітах про сталий розвиток – яка роль фінансових установ?	138
Шювегеш Г., Божік Ш., Семан Ю. Достатність капіталу та стан відповідності строків погашення в угорських компаніях централізованого теплопостачання	154
Семан Ю., Божік Ш., Шювегеш Г. Цифровізація банківського сектору в Угорщині	163
Сочка К. Державний борг України: поточні реалії і проблеми	172



РОЗДІЛ 3. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ

Макарович В. Сучасні інструменти бізнес-аналітики для управління підприємницькою діяльністю	184
Ковач-Румп Г., Тангл А. Впровадження МСФЗ на рівні індивідуальної звітності в Угорщині: емпіричне дослідження	196
Калман Б.Г., Лоскоріх Г., Потокі Г. Сучасна кастова система в оподаткуванні	207
Будаї Е, Деніх Е. Якість бухгалтерської звітності з точки зору студентів	220
Гуренко Т. Облікова інформація – основа для розробки стратегії управління дебіторською заборгованістю	232
Откаленко О. Методика обліку розрахунків з підзвітними особами в установах державного сектору	240
Сливка Я. Соціальні, екологічні, економічні наслідки вуглецевого сліду: обліковий аспект	248
Ганусич В. Аналіз ESG рейтингу компанії	257
Борзан А. Секереш Б. Критичні моменти під час переходу угорських компаній на звітування за МСФЗ	266
РЕЦЕНЗІЯ на колективну монографію «Сучасний стан та перспективи розвитку обліку, аналізу, аудиту, звітності, оподаткування і консалтингу в Україні» за ред. д.е.н. проф. Г.М. Колісник	278
Загальні вимоги до оформлення рукописів	281



TARTALOM

1.FEJEZET. NEMZETI ÉS REGIONÁLIS GAZDASÁG

Pojda-Noszik N., Bacsó R. Az ukrajnai autóipar fejlődési tendenciáinak elemzése	13
Barabásné dr. Kárpáti D., Csákné dr. Filep J. Az innováció vezérelt fejlődés indukálta munkáltatói kompetenciaelvárások	24
Kumar K. A napenergia felhasználásával kapcsolatos gazdasági folyamatok fejlődése	32
Kolisznicsenkó T. Az éttermi üzletvezetés funkcionális jellemzői az innovatív gazdaságban	42
Nagy Zs. Szisztematikus áttekintés: alapelvek és lépések	47
Náitz K., Szalay Zsigmond G. Tájékoztatásos és kommunikációs technológiai szektor Németországban	54
Szóllós-Tóth A. A turizmus negatív hatásainak megjelenése és kezelése magyarországi nemzeti parkokban	66
Bányai B., Makszim Györgyné Nagy T., Magyar Z. A koronavírus járvány és a támogatási viszonyok hatása a Szabolcs-Szatmár-Bereg Megyei vállalkozások üzleti stratégiájára	77
Moca A. Az Ukrajnai Gazdasági Kódex esetleges eltörlésének problémás kérdései	88
Pataki G. Az Európai Unió és egyéb regionális fejlesztési források lehetőségei Kárpátalja fejlesztésének vonatkozásában	97

2. FEJEZET. PÉNZÜGY ÉS BANK

Dubinszka O. A vállalkozások pénzügyi-gazdasági biztonsági szint meghatározásának módszertani ajánlásai a pénzügyi mutatók számítása alapján	109
Kovalenkó Ju. Kiegészítő pénzügyi szervezetek Ukrajna értékpapír piacán	117
Nyeizvesztina O., Trigubcsenkó J. Az ukrajnai vállalatok pénzügyi potenciáljának stratégiai fejlesztésére irányuló értéktőzsdéi mechanizmusok	130
Gulyás É., Hajdu T., Reizinger-Ducsai A. ESG indikátorok a fenntarthatósági jelentésekben – mi lehet a szerepük a pénzügyi intézményeknek?	138
Süveges G., Bozsik S., Szemán J. Tőke-és lejáratosi megfelelés állapota a magyar távhőszolgáltató vállalatoknál	154
Szemán J., Bozsik S., Süveges G. A bankszektor digitalizálása Magyarországon	163
Szocska K. Ukrajna államadóssága: jelenlegi helyzete és problémái	172



3. FEJEZET. SZÁMVITEL ÉS ADÓÜGY

Makarovics V. Modern üzleti elemző eszközök az üzletvezetés irányításában	184
Kovács-Rump H., Tangl A. Az IFRS-ek bevezetése az egyedi beszámolók szintjén Magyarországon: empirikus kutatás	196
Kálmán B.G., Loszkorih G., Pataki G. Modern kasztrendszer az adózásban	207
Budai E., Denich E. A számviteli beszámolók minősége hallgatói nézőpontból	220
Hurenkó T. Számviteli információ – a kintlévőségek stratégia kidolgozásának alapja	232
Otkalenkó J. Az állami szektor intézményeinek beszámolóköteles személyekkel való elszámolásának számviteli módszertana	240
Szlivká J. A szénlábnyom társadalmi, környezetvédelmi, gazdasági következményei: számviteli szempont	248
Hanuszics V. A vállalat ESG rangsorának elemzése	257
Borzán A., Szekeres B. A magyarországi vállalatok IFRS áttérésének kritikus pontjai	266
REZENZIÓ prof. Dr. Kolisznik H. által szerkesztett „Számvitel, elemzés, könyvvizsgálat, jelentéskészítés, adózás és tanácsadás fejlesztésének jelenlegi helyzete és kilátásai Ukrajnában” című kollektív monográfiára	278
Publikációs követelmények	281



CONTENT

CHAPTER 1. NATIONAL AND REGIONAL ECONOMY

Poyda-Nosyk N., Bacho R. Analysis of the automotive industry development trends in Ukraine	13
Barabás Kárpáti D., Csák Philip J. Employer competence expectations induced by innovation-driven development	24
Kumar K. Development of economic processes utilizing solar energy	32
Kolisnychenko T. Functional characteristics of restaurant business management in an innovative economy	42
Nagy Zs. A systematic review: principles and steps	47
Nätz K., Szalay Zs. G. ICT-sector in Germany	54
Szóllós-Tóth A. The emergence and management of the negative effects of tourism in Hungarian national parks	66
Bányai B., Makszim Györgyné Nagy T., Magyar Z. The effect of the coronavirus on the business strategy and the support conditions of Szabolcs-Szatmár-Bereg County businesses	77
Motsa A. Regarding certain problematic issues of the possible Economic Code of Ukraine cancellation	88
Pataki G. Opportunities of European Union and other regional funding sources in relation to the Transcarpathia development	97

CHAPTER 2. FINANCE AND BANKING

Dubynska O. Development of methodological recommendations for determining the level of financial and economic security of the enterprise based on indicators of financial condition	109
Kovalenko Yu. Auxiliary financial corporations in the securities market of Ukraine	117
Nieizviestna O., Tryhubchenko Ye. Stock mechanisms of strategic development of financial potential of Ukrainian enterprises	130
Gulyás É., Hajdu T.-Z., Reizinger-Ducsai A. ESG indicators in sustainability reports – what is the role of financial institutions?	138
Süveges G., Bozsik S., Szemán Ju. Capital adequacy and maturity matching status of Hungarian district heating companies	154
Szemán Ju., Bozsik S., Süveges G. Digitalization of the banking sector in Hungary	163
Sochka K. State debt of Ukraine: current realities and problems	172



CHAPTER 3. ACCOUNTING AND TAXATION

Makarovych V. Modern business analytics tools for business management	184
Kovach-Rump H., Tangl A. The implementation of international financial reporting standards at the level of individual reports in Hungary: an empirical research	196
Kalman B.G., Loskorikh G., Pataki G. Modern caste system in taxation	207
Budai E., Denich E. Financial reports quality from the students perspective	220
Hurenko T. Accounting information as the basis for development a receivables management strategy	232
Otkalenko O. Methods of settlements accounting with accountable persons in public sector institutions	240
Slyvka Ya. Social, ecological, economic consequences of the carbon footprint: an accounting aspect	248
Hanusych V. Analysis of the company's ESG rating	257
Borzán A., Szekeres B. Critical points of Hungarian companies transition to IFRS	266
REVIEW of the Collective Monograph "Current state and prospects for the development of accounting, analysis, auditing, reporting, taxation and consulting in Ukraine" edited by Dr. Prof. H.M. Kolisnyk	278
General requirements for manuscripts	281



РОЗДІЛ 1. НАЦІОНАЛЬНА ТА РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

1.FEJEZET. NEMZETI ÉS REGIONÁLIS GAZDASÁG

CHAPTER 1. NATIONAL AND REGIONAL ECONOMY

DOI: <https://doi.org/10.58423/2786-6742/2022-2-13-23>

UDC 338.45:621-047.44(477)

Nina POYDA-NOSYK

DSc in Economics, Professor, Professor at the Accounting and Auditing Department
Ferenc Rakoczi II Transcarpathian Hungarian College of Higher Education,
Beregove, Ukraine

ORCID ID: 0000-0002-5378-8028

Scopus Author ID: 57223373444

Robert BACHO

DSc in Economics, Professor, Head of the Accounting and Auditing Department
Ferenc Rakoczi II Transcarpathian Hungarian College of Higher Education,
Beregove, Ukraine

ORCID ID: 0000-0002-5957-7571

Scopus Author ID: 57006730200

ANALYSIS OF THE AUTOMOTIVE INDUSTRY DEVELOPMENT TRENDS IN UKRAINE

***Анотація.** Невід'ємною та стратегічно важливою частиною машинобудівного комплексу України є автомобільна промисловість, представлена переважно легковими автомобілями. Десятки років тому Україна мала потужний автомобільний комплекс, який займав лідируючі позиції серед автовиробників Східної Європи. На жаль, автомобільна промисловість України сьогодні перебуває у складній ситуації через кризу вітчизняного потенціалу та інтенсивний негативний вплив численних факторів навколишнього середовища, а також широкомасштабне військове вторгнення Росії. Метою дослідження є розробка пропозицій щодо відродження автомобільної промисловості в Україні на основі аналізу сучасних тенденцій та економічного стану галузі. У роботі описано основні тенденції в автомобільній промисловості України за період 2016-2021 рр. Зазначається, що з 2014 року збройна агресія Росії проти України призвела до значного занепаду автопрому. Водночас у країні погіршилися економічні умови, що в свою чергу вплинуло на виробництво автомобільної промисловості. Досліджено, що автомобільна промисловість України представлена лише шістьма автомобілебудівними підприємствами, виробничі потужності яких становлять близько 250 тис. автомобілів на рік, включаючи великовузлове складання, а також низкою компаній, що виробляють комплектуючі та деталі для транспортних засобів. Останній сегмент формує 7,7% доданої вартості машинобудівної галузі України та характеризується середнім рівнем доданої вартості у виробництві (33,0% у 2020 році). Близькість до кордону з ЄС, дешева робоча сила та достатня кількість сировини роблять західні області України особливо привабливими для партнерства з європейськими автогігантами. Зроблено висновок, що наразі в Україні відсутній автомобільний кластер. Таким чином, подальші наукові дослідження можуть бути*

зосереджені на можливостях створення в Україні автомобільного кластеру у співпраці з провідними європейськими партнерами.

Ключові слова: автомобільна промисловість, зовнішні фактори впливу, тенденції розвитку, динаміка виробництва автомобілів.

JEL Classification: D24, L90

Absztrakt. Ukrajna gépgyártásának szerves és stratégiaileg fontos része az autóipar, amelyet elsősorban a személygépkocsik képviselnek. Tíz évvel ezelőtt Ukrajnának hatalmas autóipara volt, amely vezető pozíciót töltött be a kelet-európai autógyártók között. Sajnos az ország autóipara ma nehéz helyzetben van a hazai termelési potenciál válsága és számos környezeti tényező intenzív negatív hatása, valamint Oroszország katonai műveletei miatt. A tanulmány célja, hogy a modern trendek és az ipar gazdasági helyzetének elemzése alapján javaslatokat dolgozzon ki az ukrajnai autóipar fellendítésére. A munka leírja Ukrajna autóiparának fő tendenciáit a 2016-2021 közötti időszakban. Megjegyzendő, hogy 2014 óta Oroszország Ukrajna elleni fegyveres fellépése az autóipar jelentős hanyatlásához vezetett. Ugyanakkor az országban romlottak a gazdasági viszonyok, ami az autóipar termelésére is hatással volt. Kimutatásra került, hogy Ukrajna autóiparát mindössze hat autógyártó vállalkozás képviseli, amelyek gyártási kapacitása évente körülbelül 250 000 autó, beleértve a nagyipari összeszerelést, valamint számos alkatrészgyártó céget is. Az utóbbi az ukrajnai gépgyártás hozzáadott értékének 7,7%-át adja és a termelés átlagos hozzáadott értéke jellemzi (2020-ban 33,0%). Az EU határának közelsége, az olcsó munkaerő és a kellő mennyiségű nyersanyag teszi Ukrajna nyugati régióit különösen vonzóvá az európai autóóriásokkal való együttműködés számára. A cikk szerzői arra a következtetésre jutottak, hogy jelenleg nincs egységes autóipari klaszter Ukrajnában. Így a további tudományos kutatások egy ukrajnai autóipari klaszter létrehozásának lehetőségeire irányulhatnak, melyet vezető európai partnerekkel együttműködve működne az ország területén.

Kulcsszavak: autóipar, külső befolyásoló tényezők, fejlődési trendek, autógyártás dinamikája.

Abstract. An integral and strategically important part of the Ukraine's machine-building complex is the automotive industry, represented mainly by passenger cars. Decades ago, Ukraine had a powerful automotive complex, occupying a leading position among automakers in Eastern Europe. Unfortunately, today Ukraine's automotive industry is in a difficult situation due to the domestic potential crisis and the intense negative impact of numerous environmental factors, as well as Russian large-scale military invasion. The aim of the study is to develop proposals for the revival of the automotive industry in Ukraine based on the analysis of current trends and economic condition of the industry. The paper describes the main tendencies in the automotive industry of Ukraine during the period 2016-2021. It is stated that since 2014, Russia's armed aggression against Ukraine has led to a significant decline in the car industry. At the same time, the country has deteriorated in economic conditions, which in turn has affected the production of the automotive industry. It is investigated that only six automobile companies represent the automotive industry of Ukraine and the production capacity of which is amounted to about 250,000 cars per year, including large-scale assembly, and by a number of companies producing components and parts for vehicles. The last segment generates 7.7% of the value added of the machine-building industry of Ukraine and is characterized by an average level of value added in production (33.0% in 2020). Proximity to the border with the EU, cheap labor and sufficient raw materials make the western oblasts of Ukraine especially attractive for partnership with European auto giants. It is concluded that there is currently no automotive cluster in Ukraine. Thus, the further scientific investigations may focus on opportunities for creating an automotive cluster in Ukraine in collaboration with leading European partners.

Key words: automotive industry, external factors of influence, development trends, dynamics of car manufacturing.



Introduction. Since 2014, Russia's armed aggression against Ukraine has led to a significant decline in the car industry. The military conflict between Ukraine and Russia has led to the severance of economic ties with the countries, and as a result, the cessation of production of VAZ cars. At the same time, the country has deteriorated in economic conditions, which in turn has affected the production of the automotive industry. Previously, more than 90% of passenger cars and more than 16% of commercial vehicles made in Ukraine were exported to Russia.

The problems of the inability of domestic automotive companies to compete with foreign manufacturers and the inability of Ukrainian automotive products to fully meet the needs of Ukrainian consumers have become apparent. At the same time, the openness of the domestic market of Ukraine determines the high level of its saturation, primarily with imported automotive products, which reduces demand for Ukrainian cars and reduces attractiveness due to the displacement of imported cars. There was an aggressive expansion into the Ukrainian market of vehicles from Russia, Belarus and Uzbekistan. The level of import penetration as of 2016 was 0.93, in 2019 - 0.93, in 2020 - 0.95. For comparison: in 2008 this figure was 0.47. That is, every year the share of sales of primary new domestic automotive products in Ukraine decreased, and the share of sales of primary new imported automotive products in Ukraine increased and as of 2020 the latter was over 95%.

Domestic manufacturers are negatively affected by the lack of state support, as well as the presence of serious pressure from the expansion of foreign cars. In addition, the conditions caused by the signing of the Association Agreement with the EU and accession to the WTO were clearly losing to the domestic engineering industry, and as a result, preferences for domestic vehicle manufacturers were abolished. In addition, there was a lack of consistent and active government action to prevent the crisis in the automotive industry.

Literature review. The history of the development of the Ukrainian automotive industry and its state support, the problems of optimizing the activities of automotive enterprises using modern technologies and assessing the level of their competitiveness are studied in the works of such scientists as M. Dmytrychenko, M. Kyzym, O. Kryvokon, M. Mishchenko, G. Pasov, A. Redzyuk, V. Chupryna, I. Shevchenko, O. Yazvinska and others. Particularly, in the monograph of I.Yu. Shevchenko, the author proposed a systemic view on progress of the automobile industry as well as developed a methodology for assessing competitiveness and a concept of the state program for the growth of industry until 2025 [1]. The work of Y. Savelyev, V. Kuryliak, K. Darvidou, M. Lyzun, I. Lishchynskyy [2] is devoted to the issues of transformation of Ukrainian Automotive Industry on the basis of introduction of electric vehicle production. However, the rapid change in business conditions and global challenges affects the development trends of the automotive industry not only in Ukraine, but throughout the world, which requires updating such research.

Goals of the article. The aim of the study is to develop proposals for the revival of the automotive industry in Ukraine based on the analysis of current trends and economic condition of the industry.

Research results and discussions. Ukraine's automotive industry has declined significantly since declaration of its independence, and the periodization of this process can be described as follows:

1. The automotive potential of Ukraine was laid in Soviet times. Until 1991, the automobile complex of Ukraine included 4 automobile plants: for the production of passenger cars - Zaporizhia and Lutsk car plants; for the production of trucks - Kremenchug Automobile Plant; for the production of buses - Lviv Bus Plant. The projected annual capacity was for Zaporizhzhya Automobile Plant - 300-350 thousand units, Lutsk Automobile Plant - 17 thousand units, Kremenchug Automobile Plant - 35 thousand units, and Lviv Automobile Plant - 16 thousand units. Automobile plants served more than 60 enterprises of Ukraine, which produced components, and more than 300 enterprises of various branches of the USSR. The loss of former markets and the lack of understanding of the new business conditions led to the achievement in 2000 of a historic low of production activity in the automotive industry of Ukraine.

2. The impetus for the revival, especially of the automobile industry, was the establishment of partnerships with South Korean automakers Daewoo, Kia, Hyundai on the joint production of cars and the organization of car assembly activities on the basis of Ukrainian car plants. In the early 2000s, investors invested more than USD 1 billion in the development of such modern enterprises as: Eurocar plant in Transcarpathia - a project designed to produce up to 100 thousand cars a year; Bogdan Corporation plant in Cherkasy - a new modern enterprise with a full production cycle of up to 150 thousand cars per year; renovation and large-scale re-equipment of the Zaporozhye Automobile Plant (150 thousand cars per year) and a number of other industries. More than 37,000 people worked at car assembly plants alone. The share of the industry in total GDP reached 4%, and its export revenue amounted to almost USD 900 million.

3. 2008 was a fatal year for the domestic automotive industry. In connection with Ukraine's accession to the World Trade Organization, preferences for domestic automakers were abolished and the rate of import duty on imported cars was reduced. The automobile complex of Ukraine was not ready to compete effectively with foreign automobile concerns. Coincidentally, it was at this time that Ukraine's economy was negatively affected by the global financial crisis. As a result, in 2009 the volume of car production in Ukraine decreased by 83.6% - this is the most significant decrease in car production in the world.

4. Today, the automotive industry of Ukraine is represented by only six companies - PJSC "ZAZ" (since 2016 it is called PJSC "Promavtoinvest"), Corporation "Bogdan", PJSC "Eurocar", Corporation "Etalon", PJSC "Bus Chasivoyarsky Plant", PJSC "Cherkasy bus". PJSC Eurocar and PJSC ZAZ remained the only car manufacturers, producing 7,377 cars in 2021 (Table 1, Fig.1).

Table 1 - Dynamics of manufactured cars in Ukraine in 2016-2021, units*

Types of cars	Years						Deviation 2020/2016	
	2016	2017	2018	2019	2020	2021	+/-	%
Passenger Cars	4340	7296	5660	6254	4202	7342	+3002	+69
Commercial Vehicles (CV)	123	486	132	136	51	35	-88	-72
TOTAL	4463	7782	5792	6390	4253	7377	+2914	+65

* Retrieved from: [3, 4]

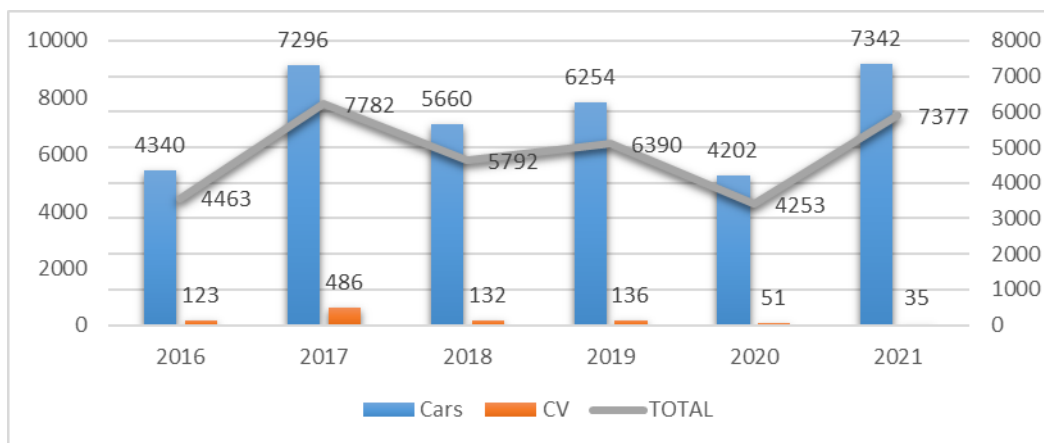


Fig. 1. Dynamics of manufactured cars in Ukraine in 2016-2021, units

In general, for the period 2016-2021, the total number of manufactured cars increased by 65.3%, with an increase in passenger car production (+ 69.2%) and a significant decrease in commercial vehicle production (-71.5%).

As of 2021, the production capacity of automobile enterprises in Ukraine amounted to about 250,000 cars per year, including large-scale assembly, in particular, ZAZ (150,000 units), Eurocar (50-100,000 units), Cherkasy Bus (20,000 units). At the same time, since 2008 part of the production capacity - more than 200 thousand cars a year - has been liquidated. These are KrASZ (40,000 units), Vipos (45,000 units), Illichivsk Automobile Units Plant (50,000 units), KrymavtoGAZ (5,000 units), Bogdan Corporation (50,000 units).

Bogdan is an automobile corporation, one of the main operators of the automobile market of Ukraine. In July 2021, the corporation was declared bankrupt and liquidation proceedings were initiated. In the analysis of manufacturers, the data of Bogdan Corporation were used for the period 2016-2020.

Before the beginning of the Russian invasion in February 2022, such enterprises as PrJSC "Zaporizhzhya Automobile Building Plant" and PrJSC "Eurocar" were engaged in the production of passenger cars. Most manufacturers were involved in the field of bus construction: PrJSC "Zaporizhzhya Automobile Plant" (PrJSC "ZAZ"), Corporation "Bogdan", PrJSC "Boryspil Automobile Plant", PrJSC "Chasivoyarsky Buses", PrJSC "Chernihiv Automobile Plant" and PJSC "Cherkasy Bus". The latter one also produces commercial vehicles.

PrJSC "ZAZ" is the only enterprise in Ukraine that has a full cycle of passenger car production, which includes stamping, welding, painting, body equipment and car assembly. The main activities are large-scale (SKD) and small-unit (MKD) assembly of cars. The company has created and is constantly improving a qualitatively new modern high-tech production. The company manufactures cars, trucks and buses. Resumption of car production at the plant "ZAZ" began in 2020 and in 2021 the number of cars produced by him prevailed over the production of PJSC "Eurocar" – 3866 units against 3476 units (Fig.2).

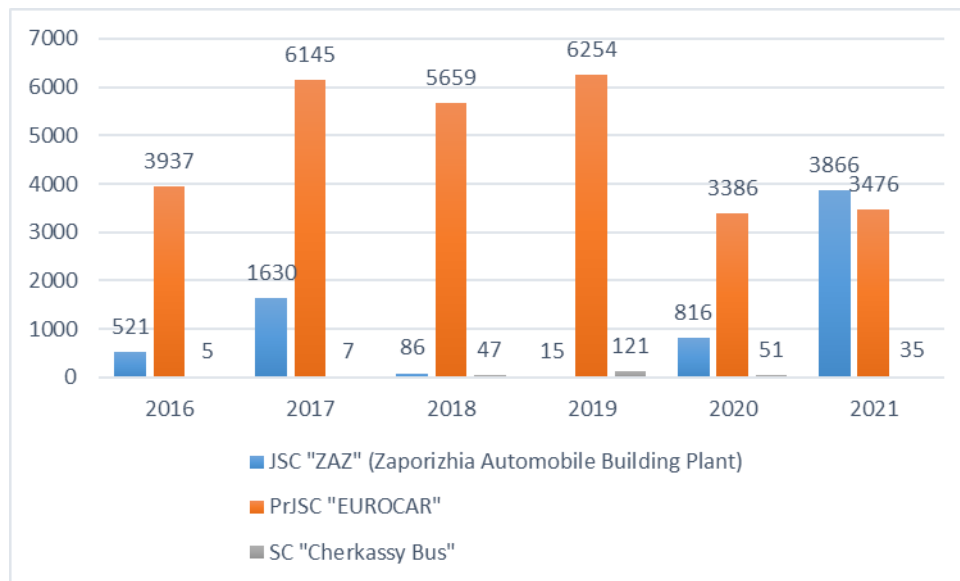


Fig. 2. Production of cars by car manufacturers in Ukraine in 2016-2021

During the crisis of 2014-2015, PrJSC “ZAZ” (still public at that time) proved to be insolvent. Lack of clear anti-crisis programs and mechanisms, insufficient attention to development issues had led to the deterioration of the enterprise. Push factors of the company's difficult situation were the fall of the domestic market of new cars, the loss of foreign markets, aggressive environment. Debt liabilities on foreign currency loans had increased many times due to the jump in the dollar. 2015-2017 were unprofitable for the company. The bankruptcy case of ZAZ PJSC was initiated in December 2018. The Commercial Court of Zaporizhia Region approved the register of creditors' claims in that case. As a result of writing off the debt of UAH 1.4 billion in 2018 by Prominvestbank, PJSC ZAZ received a net profit of UAH 1.068 billion.

In the framework of the initiated bankruptcy case, the Commercial Court of Zaporizhia region on March 11, 2019 ruled on the rehabilitation of PrJSC "ZAZ" (term - 6 months). The content of the approved rehabilitation plan was to bring the company out of bankruptcy as soon as possible, to preserve the infrastructure of production facilities as much as possible, to resume passenger car production activities. The main reasons that led to the introduction of financial rehabilitation at PJSC "ZAZ" were: difficult financial and economic condition of the enterprise; a sharp decline in the domestic market for new vehicles; loss of markets abroad; aggressive market environment and debt obligations on foreign currency loans, which had increased many times due to the sharp devaluation of the national currency.

During 2018, PrJSC ZAZ actually reduced production by 13 times - up to 131 units, mainly due to the almost complete cessation of production of cars (one car was produced against 1151 in 2017). In addition, the production of commercial vehicles decreased 5.6 times - to 85 units. In 2020, the Zaporozhye Automobile Plant again began mass production of cars, and his salvation was the signing of a contract with the Renault Group. Prior to the start of the project, PJSC ZAZ underwent a large-scale modernization to meet the international quality standards of the Renault Group. The plant has implemented the Alliance Production Way quality control system used by Renault Nissan Mitsubishi. The plant launched the production of the Renault Arkana



crossover in 2020 - the line works on the principle of large-unit assembly of machine kits. In September 2020, for the first time since the beginning of the year, ZAZ produced 248 cars, in total for 2020 - 816 cars and for 2021 - 3866 (Table 2).

Table 2 - Structure of passenger car production by major manufacturers in Ukraine in 2016-2021*

	Years						2021/2016	
	2016	2017	2018	2019	2020	2021	+/-	%
JSC "ZAZ" (Zaporizhia Automobile Building Plant)	521	1630	86	15	816	3866	3345	642,0%
Share in total, %	11,7%	20,9%	1,5%	0,2%	19,2%	52,4%	40,7%	-
PrJSC "EUROCAR"	3937	6145	5659	6254	3386	3476	-461	-11,7%
Share in total, %	88,2%	79,0%	97,7%	97,9%	79,6%	47,1%	-41,1%	-
PJSC "Cherkassy Bus"	5	7	47	121	51	35	30	600,0%
Share in total, %	0,1%	0,1%	0,8%	1,9%	1,2%	0,5%	0,4%	-
TOTAL	4463	7782	5792	6390	4253	7377	2914	65,3%

* Retrieved from: [3]

Another powerful company, engaged in the production of passenger cars in Ukraine - PrJSC "Eurocar". This company carries out full-scale production of cars and combines the main production processes of welding, body painting and installation. Production capacity is designed to produce 100 thousand cars a year, and allows to increase the level of car production localization with further prospects for export orientation. The total investment for all years of the company's existence was USD 250 million. The company's share in car production in 2016 was 88.2%, but by 2021 it decreased to 47.1%, which is due to the intensification of car production at the plant "ZAZ" (table 2.4).

PrJSC "Eurocar" has the following flexible competitive advantages, which were identified at the stage of formation and received further development:

- production and sale of Skoda cars and other brands of the Volkswagen Group;
- low labor costs of workers and employees of the enterprise, with their high qualifications;
- integrated system of flexible enterprise management in accordance with international standards ISO 9001: 2008 and certification for compliance with OHSAS 18001: 2007 standards;
- highly integrated channels and points of sale of manufactured cars throughout Ukraine through the group "Atoll Holding", which includes the company;
- flexible production capacity of the plant is 80 thousand cars per year (large assembly - 30 thousand cars, small assembly - 50 thousand cars per year) with high-capacity development and high adaptation to fluctuations in customer demand;
- flexibility of the production process is provided by modern technology, including modern equipment and lines "Transsystem" (Poland), "Hropinska Mechanical Engineering" (Czech Republic), "Eisenmann" (Germany) and other

leaders in the manufacture of equipment for car production, as well as automated control at all stages production operations;

- railway terminal of PJSC "Eurocar" allows to provide transport services for the European Union, CIS countries and provides flexibility of external logistics processes (the plant is located two kilometers from the border with Hungary, Slovakia and close to Solomonovo Technopark, which reduces costs for delivery by machine and increase performance on emerging product sales needs);

- high integration with Solomonovo Technopark allows to master the production of new product models with minimal costs and to ensure the sustainability of existing competitive advantages and the development of new ones. Constant attention to the competitive advantages of PJSC "Eurocar" allowed to reach new levels of competition in the domestic market.

As of 2021, the entire model range of ŠKODA cars was being produced, but due to the lack of large markets, the company's capacity is used by only up to 4-5%.

It should be noted that the automotive industry of Ukraine is represented not only by car assembly companies, but also by companies producing components and parts for vehicles. This segment generates 7.7% of the value added of the machine-building industry of Ukraine. In 2020, a total of 321 business entities were functioning there with the number of employees over 51 thousand persons. Sales in the segment in 2020 amounted to USD 512 million, while exports - USD 1 297 million, or 254% of production. The excess of exports over sales is due to the fact that most companies work on the scheme of production on tolling raw materials. Accordingly, the volume of sales reflects only the cost of services provided, while exports - the full cost of production. The segment is characterized by an average level of value added in production (33.0% in 2020), with a tendency to decrease in recent years (from 47.6% to 33.0% in 2016-2020). This is due to the increasing importance of companies in the production of automotive cables, which actually carry out toll processing of imported raw materials or components. The main element in the production of components and parts for vehicles is electrical and electronic equipment for vehicles (78%).

Enterprises in this segment are concentrated in almost all oblasts, the largest of which are Lviv, Zakarpattia and Volyn oblasts, which together account for about half of the production volumes and employees of the industry (Table 3).

The largest companies in this segment are subsidiaries of multinational corporations: Yazaki Ukraine LLC, Leoni Waring Systems UA GmbH LLC, Kromberg & Schubert Ukraine LU LLC, SE Bordnetze-Ukraine LLC, Fujikura Automotive Ukraine Lviv LLC, Kostal Ukraine LLC and GENTHERM Ukraine LLC, etc. The majority of foreign automotive manufacturers are concentrated in Western Ukraine, which is primarily due to its logistical proximity to end users. At the end of 2021 there were 22 global and regional manufacturers of car parts in Ukraine. About 50,000 jobs have been created at these enterprises, with a total investment of € 800 million in the sector. Ukraine has been and is interesting for the production of car parts. Ukraine has a developed infrastructure, there are free production sites and industrial parks, available and competitive skilled labor, a competitive level of operating costs.



Table 3 - The structure of income and employment in the automotive industry of Ukraine by region in 2016-2020*

Regions	Share in income, %					2020/ 2016, %	Proportion of employed, %					2020/ 2016, %
	2020	2019	2018	2017	2016		2020	2019	2018	2017	2016	
Cherkasy Oblast	1,2	0,9	1,0	0,7	0,6	0,7	0,6	0,6	0,5	0,5	0,4	0,2
Chernihiv Oblast	3,4	3,8	5,6	4,9	3,7	-9,7	2,3	3,1	3,3	3,3	2,9	-0,6
Chernivtsi Oblast	1,0	1,4	1,0	0,5	0,0	2010	2,6	3,0	2,5	1,2	0,0	2,6
Dnipropetrovsk Oblast	1,2	5,0	4,7	2,1	3,4	-63,5	1,0	1,7	1,5	1,4	1,5	-0,5
Donetsk Oblast	0,3	0,3	0,5	0,6	0,8	-64,2	0,3	0,3	0,3	0,3	0,6	-0,2
Ivano-Frankivsk Oblast	2,5	2,5	2,3	2,8	2,4	3,6	7,2	7,0	5,5	6,9	6,2	1,0
Kharkiv Oblast	0,7	0,6	0,8	0,8	1,2	-44,9	0,6	0,7	0,7	0,8	0,8	-0,2
Kherson Oblast	0,0	0,1	0,3	0,6	0,9	-97,6	0,1	0,3	0,6	0,7	0,7	-0,7
Khmelnyskyi Oblast	1,0	1,0	1,2	1,3	1,5	-32,8	2,5	2,4	2,5	2,7	2,9	-0,4
Kyiv Oblast	12,6	9,5	8,9	8,9	7,4	69,8	3,2	3,0	3,3	3,2	3,4	-0,2
Kyiv City	7,1	5,9	4,8	6,8	5,4	32,6	2,2	2,0	1,9	1,8	1,3	0,9
Kirovohrad Oblast	0,1	0,1	0,3	0,3	0,4	-67,9	0,2	0,3	0,3	0,3	0,4	-0,2
Luhansk Oblast	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	-11,6	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1
Lviv Oblast	19,3	20,3	14,1	12,7	13,2	46,9	22,3	21,8	22,7	22,8	22,9	-0,7
Mykolaiv Oblast	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	-63,1	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0
Odessa Oblast	1,6	1,0	1,3	2,5	2,2	-28,3	0,6	0,5	0,5	0,5	0,4	0,2
Poltava Oblast	2,7	2,9	4,3	6,1	5,2	-49,1	2,3	2,5	3,1	3,3	3,7	-1,5
Rivne Oblast	0,4	0,3	0,4	0,5	0,5	-32,2	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3	-0,1
Sumy Oblast	0,4	0,4	0,4	0,4	0,5	-17,7	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,0
Ternopil Oblast	7,6	6,0	5,5	4,7	4,4	73,6	13,8	11,9	10,3	9,1	9,4	4,4
Vinnitsia Oblast	2,1	2,1	1,8	0,7	0,8	173,6	4,2	3,9	3,2	1,1	1,0	3,2
Volyn Oblast	10,4	8,9	8,5	8,4	10,2	1,8	11,5	11,2	11,0	13,1	13,4	-1,9
Zakarpattia Oblast (Transcarpathia)	18,1	19,9	25,7	26,7	28,1	-35,3	12,5	13,7	15,3	16,2	18,9	-6,4
Zaporizhzhia Oblast	2,7	3,0	2,6	3,9	5,2	-47,4	2,7	2,8	3,3	4,7	5,1	-2,4
Zhytomyr Oblast	3,4	4,0	3,6	2,8	1,9	82,5	6,4	6,6	7,1	5,3	3,1	3,3
Ukraine	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0		100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	

* Retrieved from: [3]

Figures 3-4 present information on the allocation of component manufacturers by regions of Ukraine in 2016 and 2020.

In figures 3-4, number of manufacturers in each region is highlighted in yellow, revenue (turnover) is in red and number of employees is in blue. A comparison of the data allows to conclude that there is a significant increase in the number of officially registered producers in Kyiv (from 34 to 57, i.e., more than 23 companies), which led to a doubling of revenue during this period (from 28,5 to 64,8 million USD) and an increase in the number of employees (from 557 to 1133 people).

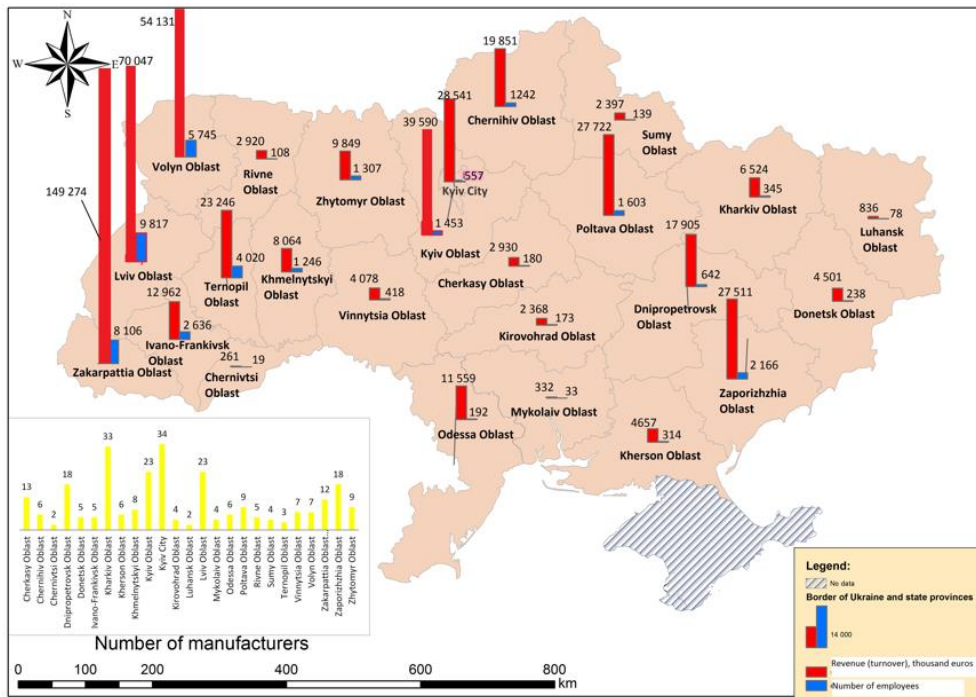


Fig. 3. Allocation of car component manufacturers by regions of Ukraine in 2016.

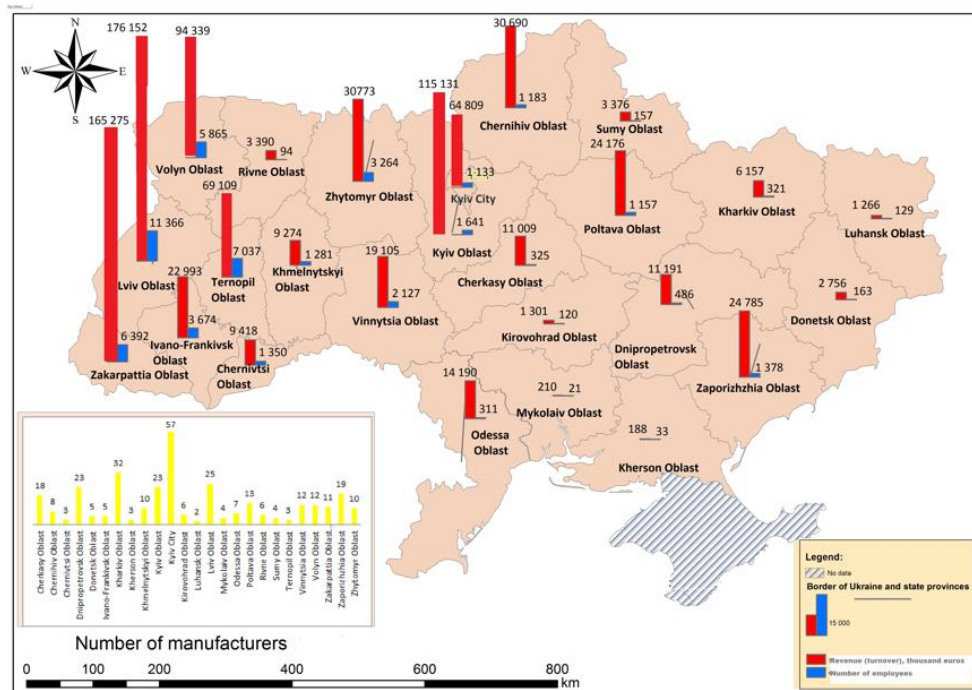


Fig. 4. Allocation of car component manufacturers by regions of Ukraine in 2020.

Conclusions and prospects for further research. Proximity to the border with the EU, cheap labor and sufficient raw materials make Western oblasts of Ukraine attractive to partners of European auto giants. In Ukraine, small parts are made for almost all European cars, including premium brands. These are mostly parts that require a lot of manual work, such as laying cable networks or sewing car seats. That's why Zakarpattia (Transcarpathia), Lviv and Volyn regions are the most attractive for



production capacity placement and the volume of revenue turnover and number of employees there are bigger compare to other regions.

Although there is currently no automotive cluster in Ukraine, there are prerequisites for its creation in the Transcarpathian region on the basis of PJSC "Eurocar", which according to the integrated assessment has the highest innovation and investment potential among Ukrainian automakers.

Prospects for the creation of such a cluster in the Transcarpathian region were discussed in May 2018 at the Round Table, organized by the Federation of Employers of Ukraine and Eurocar with the assistance of the German-Ukrainian Chamber of Commerce. The participants of the meeting noted that the precondition for the cluster development in Transcarpathia could be the already formed pool of large car players - Eurocar, Jabil Circuit, Yazaki, Grocklin-Karpaty, Ungweier, Tochprilad, Flex, Fischer, Forschner, Gentherm Incorporated. Currently, a large number of companies operating in the Transcarpathian region produce products for the automotive industry. Therefore, the region in practice is a center of cluster initiative and a pioneer in the development of the cluster of the automotive industry and other high-precision industries. Thus, the further scientific investigations may focus on opportunities for creating an automotive cluster in Ukraine in collaboration with leading European partners. Taking into account the instability of oil product markets, the existence of the need to increase the level of environmental friendliness, there is a need to focus attention on the production of electric vehicles as well.

REFERENCES

1. Shevchenko I. Yu. (2019) *Rehulivannia rozvytku avtomobilebuduvannia Ukrainy: monohrafiia* (Regulation of automobile development of Ukraine: monograph). Kharkiv: KhNADU. 556 p.
2. Savelyev Y., Kuryliak V., Darvidou K., Lyzun M., Lishchynskyy I. (2021) Transformation of Ukrainian Automotive Industry in the Context of Electromobility: Applying the Experience of Visegrad States. *IV International Scientific Congress "Society of Ambient Intelligence – 2021" (ISCSAI 2021)*. SHS Web Conf., Volume 100. <https://doi.org/10.1051/shsconf/202110001018>
3. Ukrainian Motor Vehicle Manufactures Association. Production statistic. URL: <https://ukrautoprom.com.ua/> (last accessed: 26.05.2022)
4. International Organization of Motor Vehicle Manufacturers. Production statistic. <https://www.oica.net/production-statistics/> (last accessed: 26.05.2022)



DOI: <https://doi.org/10.58423/2786-6742/2022-2-24-31>

UDC 005.336.2: 331.5

Dóra KÁRPÁTI BARABÁSNÉ

PhD, főiskolai docens
Alkalmazott Gazdaságtani Intézeti Tanszék
Gazdálkodástudományi Intézet
Nyíregyházi Egyetem
Nyíregyháza, Magyarország

Judit FILEP CSÁKNÉ

PhD, tudományos főmunkatárs
Vállalkozásfejlesztési Központ
Budapesti Gazdasági Egyetem
Budapest, Magyarország

AZ INNOVÁCIÓ VEZÉRELT FEJLŐDÉS INDUKÁLTA MUNKÁLTATÓI KOMPETENCIAELVÁRÁSOK

Анотація. Технічні зміни, глобалізована конкуренція та необхідність стратегічного управління людськими ресурсами призвели до посилення ролі компетенцій. В умовах глобалізації економіки ключем до конкурентоспроможності та успіху (в частині використання інтелектуального капіталу для досягнення цілей організації) є знання, що вважаються найважливішим надбанням організації XXI століття та основою довгострокового успіху. Компетентність – це інтелектуальна власність особи, джерело влади, яке гарантує отримання бажаних посад. У нашому мінливому світі від вищих навчальних закладів все частіше очікують, що вони будуть надавати своїм студентам такі компетенції, якими вони змогли б бути затребуваними на відповідних посадах в установах і організаціях. Однак немає консенсусу щодо визначення компетенцій працівників, яких вимагає ринок праці. У своїй роботі, після тлумачення поняття компетенції, зібрано компетенції, які роботодавці вважають найважливішими. Окремо відзначено результати, пов'язані з цифровими компетенціями співробітників. Ідеальне «поєднання компетенцій» працівника неможливо знайти в науковій дискусії, оскільки очікувані від працівників компетенції, знання та навички впливають діяльність організації-роботодавця, сфера діяльності та професійна культура працівника тощо. Дослідження ринку праці щодо критеріїв успіху майбутніх працівників дозволило виділити 6 груп компетентностей, а саме: самостійно сформовані особистісні компетентності, соціальні компетентності, професійні компетентності, навчальні компетенції, компетенції з вирішення проблем, цифрові компетенції. Результати дослідження дають можливість чітко стверджувати, що вищі навчальні заклади повинні перейти від раніше сильно орієнтованої на знання освіти до надання підготовки, що базується на компетентності. Доведено також, що в результаті технологічних змін, з одного боку, розширюються потреби роботодавців у компетентних фахівцях, а з іншого боку, виникає необхідність значної трансформації компанії, що в свою чергу спонукає роботодавців переосмислити та суттєво змінити організацію та управління людськими ресурсами.

Ключові слова: інновації, компетентнісні очікування роботодавця, «мікс компетенцій», критерії успіху

JEL Classification: J20, J29

Absztrakt. A technikai változások, a globalizálódó verseny és a stratégiai emberi erőforrás menedzsment iránti igény a kompetenciák szerepének erősödéséhez vezetett. A globalizálódó gazdaságban a versenyképesség és sikeresség (szellemi tőke hasznosítása a szervezeti célok elérése



érdekében) kulcsa a tudás, amely a 21. század szervezeteinek legfontosabb vagyontárgya, a hosszú távú siker megalapozója. A kompetencia az egyén szellemi vagyona, olyan hatalomforrás, amely a kívánatos pozíciók elnyerését garantálja. Változó világunkban a felsőoktatási intézményekkel szemben egyre nagyobb elvárás, hogy olyan kompetenciákkal vértessék fel hallgatóikat, hogy helyt tudjanak állni a munka világában. Azonban a munkaerőpiac által igényelt munkavállalói kompetenciák azonosításában sincs konszenzus. Munkánkban a kompetencia fogalom értelmezését követően összegyűjtöttük a munkaadók által legfontosabbnak ítélt kompetenciákat. Külön kitértünk a munkavállalók digitális kompetenciáival kapcsolatos eredmények ismertetésére. A szakirodalomban nem lehetséges fel az ideális munkavállalói „kompetencia-mix”, hiszen a munkadó szervezet tevékenysége, a szektor, amelyben működik és kultúrája nagyban befolyásolja a munkavállalóktól elvárt tudást és készségeket. A jövő munkavállalóinak sikerkritériumait összegyűjtő munkaerőpiaci kutatások eddig az alábbi 6 kompetenciacsoportot különítették el: önálló munkavégzést szolgáló személyes kompetenciák, szociális kompetenciák, szakmai kompetenciák, tanulási kompetenciák, probléma-megoldási kompetencia digitális kompetenciák. Ami a szakirodalmi áttekintés alapján egyértelműen állítható, hogy a felsőoktatási intézményeknek az eddigi erőteljesen tudásközpontú oktatásról át kell térniük a kompetenciaalapú képzések biztosítására. A kutatás egyik megállapítása, hogy a technológiai változások hatására egyrészt bővülnek a munkáltatók kompetenciaigényei, másrészt pedig a vállalatok jelentős átalakulását teszik szükségessé, amely szerveztük és emberi erőforrás gazdálkodásuk újragondolására, jelentős átalakítására ösztönzi a munkaadókat.

Kulcsszavak: innováció, munkáltatói kompetenciaelvárások, „kompetencia-mix”, sikerkritériumok

Abstract. Technological changes, globalising competition and the need for more strategic human resource management have led to an increased role for competences. In a globalising economy, the key to competitiveness and success (harnessing intellectual capital to achieve organisational goals) is knowledge, the most important asset of 21st century organisations and the foundation for long-term success. Competence is an individual's intellectual asset, a source of power that guarantees the attainment of desirable positions. In our changing world, higher education institutions are increasingly expected to equip their students with the skills they need to succeed in the world of work. However, there is no consensus on identifying the competences that the labour market needs. In our paper, we interpreted the concept of competences and collected the competences that employers consider most important. We presented the results related to the digital competencies of the employees separately. The literature does not provide an ideal „mix of competences for employees”, as the main activity, sector and culture of the employer organisation have a strong influence on the knowledge and skills expected from employees. Labour market research on the success criteria for future workers has so far identified 6 groups of competences: personal competences for independent work, social competences, professional competences, learning competences, problem-solving competences and digital competences. From the literature review, we may state that higher education institutions need to shift from a strongly knowledge-centred education to a competency-based education. It has also been proven that because of technological changes, on the one hand, employers' needs for competent specialists expand, and on the other hand, there is a need for a significant transformation of companies, which in turn prompts employers to rethink and significantly change the organization and management of human resources.

Keywords: innovation, employer competence expectations, “competence mix”, success criteria.

A probléma felvetése általánosságban. A hazai felsőoktatásra jelenleg az erősen elméleti képzések dominanciája a jellemző. A jelenlegi képzési struktúra nem kínál elegendő lehetőséget a gyakorlati képzésre, holott a munkaadói oldal kifejezetten igényli a gyakorlatorientált képzésből kikerülő szakembereket. A tantárgyak, tantervek esetében egyes területeken hiány tapasztalható a tényleges gyakorlati kihívások

kezelését szolgáló tananyagokban, foglalkozásokban, valamint alacsony a gyakorlattal, tapasztalattal rendelkező oktatók száma, illetve a gyakorló szakemberek felsőoktatásban való jelenléte is alul reprezentált.

Az utóbbi évtizedben egyre inkább felértékelődött az a szemlélet, hogy a speciális tudás mellett egyre nagyobb szerepet kap a konvertálható, szélesebb körben felhasználható transzfertudás (Zerényi, 2017.). Mindez azt jelenti, hogy a munkakörhöz való alkalmasságon túl a szervezet működését hatékonyabbá tevő általános egyéni képességek szerepe is egyre fontosabbá válik. Ezek a személyes képességek, készségek a kompetenciafogalom segítségével értelmezhetők (Koncz, 2004).

Az európai diplomás pályakövető kutatás a kompetenciák átrendeződésére hívja fel a figyelmet. Kiemelt szerephez jutnak a technológiai újítások közötti eligazodást segítő készségek is, ami egyre speciálisabb kompetenciaelvárások megjelenését vetítik előre (Allen-Velden, 2012).

A legfrissebb kutatások és publikációk elemzése. A munkaerőpiaci elvárások dinamikus átalakulásának lehetünk tanúi. A munkaerőpiacban végbemenő változások, mint pl. az automatizálás, digitalizáció és robotika egyre inkább megváltoztatja a munkaerőigényt és annak milyenségét. Más típusú munkahelyek jönnek létre, amelyek magasabb szintű elvárásokat és szakismeretet igényelnek majd a munkavállalóktól.

Mind európai, mind globális szinten folyamatosan kutatják, hogy a munkaerőpiac milyen készségeket, kompetenciákat igényel. Az OECD országok részvételével lezajlott kompetencia-kutatásban (1997-2002) azt vizsgálták, hogy melyek azok, amelyekkel a munkavállalóknak mindenképpen rendelkezniük kell. Az eredmények azt mutatták, hogy a rugalmasság, a kreativitás, a cselekvőképesség, a magabiztosság, a lehetőségek feltárása, a felelősségtudat, a döntéshozatal, a kritikus-analitikus gondolkodás, valamint az idegen nyelvi kompetenciák azok, amelyek elsősorban elősegítik az egyén sikeres helytállását a munkaerőpiacon (Karcics, 2005).

Jelen korunkban a kompetencia elsősorban munkahelyi környezetben, az egyes munkaköröknek megfelelően értelmezhető. Boyatzis (1982) kutatásai alapján a munkamotivációk és az egyén tehetsége szintén nagy befolyással bírnak a kielégítő és sikeres munkaköri teljesítményre. A kompetenciák a személy alapvető, meghatározó jellemzői, okozati kapcsolatban állnak a kritériumszintnek megfelelő hatékony és/vagy kiváló teljesítménnyel.

Karoliny és munkatársai (2003), illetve Kiss (2003) a szervezet felől közelítette meg a fogalom értelmezését. Szerintük a kompetencián olyan „viselkedés-repertoárt” értünk, amelyek segítségével hatékony válaszokat tudunk adni a szervezet által megfogalmazott és elvárt követelményekre.

Karoliny és Poór (2013) értelmezésében a kompetencia alapvetően a munkát végző ember tudásának, munkavégző képességének kifejezője. „Körülhatárolt tapasztalatok, értékek és összekapcsolt információk heterogén és folyton változó keveréke, szakértelem, amely keretet ad új tapasztalatok, információk elbírálásához és elsajátításához, és a tudással rendelkezők elméjében hasznosul.

A cikk célja. Munkánkban a szakirodalom áttekintése segítségével arra vállalkozunk, hogy feltérképezzük a kompetenciák szerepét a munkaerőpiacon, megvizsgáljuk a munkaadók kompetencia elvárásait és áttekintsük a koronavírus



pandémia hatására még inkább fontossá váló digitális kompetenciákra vonatkozó kutatási eredményeket.

Célunk, hogy az áttekintéssel segítséget nyújtsunk a felsőoktatási intézményeknek a hallgatói kompetenciafejlesztés fő trendjeinek azonosításában, ezzel segítve az intézményeket a munkaerőpiac számára legfontosabb kompetenciák azonosításában, annak érdekében, hogy az ezek fejlesztését szolgáló módszereket beépíthessék az általuk kínált tananyagba. A munkaerőpiac által elvárt kompetenciák ismerete a hallgatók számára is hasznos, a munkaerőpiaci követelmények ismeretében tanulmányaik során nagyobb tudatossággal dönthetnek a rendelkezésre álló választható tárgyak között. Bízunk benne, hogy munkánk támogatja a munkaadók és a felsőoktatási intézmények közötti diskurzust, amely elengedhetetlen feltétele annak, hogy az egyetemről kikerülő hallgatók a munkaerőpiac által elvárt kompetenciákkal felvértezve kezdhessék el karrierjüket.

A kutatási eredmények bemutatása. A munkaadók egyik legfontosabb elvárása a felsőoktatási intézményekkel szemben a leendő munkavállalók kompetenciájának fejlesztése. A jövő munkaerőpiacának kutatása és az elvárt kompetenciáknak a felmérése kiemelt feladat, hiszen a jövő bizonytalansága miatt - amelyet Davidson (2011) érzékletesen szemléletet állításával, miszerint a ma az iskolarendszerbe kerülő gyerekek 65%-a olyan foglalkozásokban fog majd dolgozni, melyek ma még nem is léteznek – az iskolában elsajátított és a gyakorlati életben szükséges kompetenciák közötti távolság egyre nő (Vass, 2020).

A munkaerőpiac a jövőbeli TOP 10 elvárt készségeket a World Economic Forum (WEF) egy kutatása az alábbiak szerint összesíti (2016).

1. táblázat

A munkaerőpiac TOP-10 elvárt készségének alakulása 2015-2020 között

2015	2020
Komplex probléma-megoldási készség	Komplex probléma-megoldási készség
Koordináció és együttműködés (másokkal)	Kritikus gondolkodás
Emberek menedzselése	Emberek menedzselése
Kritikus gondolkodás	Kreativitás
Tárgyalási képesség	Koordináció és együttműködés
Minőség ellenőrzés	Érzelmi intelligencia
Szolgáltatás orientáltság, szemlélet	Szolgáltatás orientáltság, szemlélet
Ítéloképesség és döntéshozatal	Ítéloképesség és döntéshozatal
Aktív hallgatás	Tárgyalási képesség
Kreativitás	Rugalmas gondolkodás

Forrás: 10 skills you need to thrive in the Fourth Industrial Revolution, World Economic Forum, 2016

A leendő munkavállaló szakmai felkészültsége mellett fontos, hogy milyen soft skilllel rendelkezik. A LinkedIn szakmai portál évről évre összegyűjti ezeket. 2019-ben a kreativitás vezette a listát, második helyen a meggyőzés szerepelt, melyet az együttműködés, a rugalmasság, valamint az időgazdálkodás követett. 2020-ban a

kreativitás, meggyőzés, együttműködés, rugalmasság és az érzelmi intelligencia bizonyultak a legfontosabbnak. A munkáltatók kompetencia elvárásai összhangban vannak az oktatók és hallgatók által megfogalmazottakkal, de közelebb állnak az oktatók szerint lényeges kompetenciákhoz (Balázs – Szabó, 2020).

Grosemans és munkatársai (2016) a képzettség és a munkahelyi pozíció illeszkedését több szempontból vizsgálják. Egyrészt figyelembe veendő, hogy a munkavállaló képzettségének szintje megfelel-e az általa betöltött pozíciónak, ha ez magasabb (pl. egy BA végzettséggel ellátható munkakört MA végzettséggel tölt be a munkavállaló), akkor túlképzett, ha alacsonyabb, alulképzett a munkaköréhez képest. Másrészt a horizontális megfelelés azt mutatja meg, hogy a munkavállaló szakmai végzettsége illeszkedik-e az általa betöltött munkakörhöz, például tanári végzettséggel oktatási feladatot lát-e el, vagy nem illeszkedés esetén a tanítással nem összefüggő adminisztratív munkakörben dolgozik. Harmadrészt a munkaerőpiacon vizsgálandó a kompetencia illeszkedés, a munkavállaló milyen mértékben rendelkezik a feladata elvégzéséhez szükséges tudással és képességekkel. Negyedrészt említik a környezet és a munkavállaló közötti illeszkedést, amely a munkahelyet biztosító szervezet és dolgozója érdeklődése, értékei, képességei közötti összhangra utal.

Az életben való helytálláshoz, a folyamatos tovább fejlődéshez elengedhetetlen, hogy folyamatosan képezzük tudásunkat. A tanulás jellege megváltozott, egyre jobban felértékelődnek azok a készségek és kompetenciák, melyek lehetővé teszik a hatékony rendszerezést, valamint a problémamegoldást is (Csapó, 2004;). Fontos, hogy a hallgatók a szakmai ismereteken túl szociális készségüket (konfliktuskezelés, problémamegoldó képesség, másokkal való bánásmód, empátia, szociális érzékenység, együttműködési készség) és személyes képességeiket, készségüket (önismeret, kontroll, motiváció, elkötelezettség, hivatástudat, megbízhatóság, kitartás, pontosság, precizitás, felelősségtudat) is erősítsék (Barabásné, 2021). A probléma megoldó készségek, az innovatív attitűd és a tanulási készségek szintén kiemelt szereppel bírnak a munkaerőpiaci sikerességben (Grosemans et al., 2016).

Információs társadalomban élünk, ami azt jelenti, hogy az információnak olyan hatalmas mennyisége áll rendelkezésünkre, melyet hagyományos eszközökkel már lehetetlen kezelni (Balogh, 2006, Karvalics, 2007).

Az információs és kommunikációs technológia (IKT) használata egyre elterjedtebb lett az oktatásban nemcsak a fejlett, nyugati országokban, hanem a fejlődő országok oktatási rendszerében is.

Voinea (2019) munkájában kiemeli, a 21. század munkavállalói számára elengedhetetlen kompetenciák a dizájn gondolkodás, innováció, önállóság és az együttműködés összetett környezetben.

A gazdasági fejlődés, az Ipar 4.0 olyan átalakulásokat idéz elő a munkaerőpiacon, illetve a munka világában, ami folyamatosan a világgazdasági szereplők figyelmének is középpontjában tartja azt a kérdést, hogy miként lehet felkészülni ezekre a változásokra. Ezért a várható gazdasági, társadalmi hatások feltérképezése folyamatosan zajlik.

A szakértők véleménye ma még erősen megoszlik arról, hogy a dolgok Internete (IoT), a mesterséges intelligencia (AI), és összességében a negyedik ipari forradalom munkaerőpiaci hatása inkább pozitív, vagy inkább negatív lesz.



Az biztosan látható, hogy a folyamat átformálja az eddig megszokott és ismert munkaerőpiacot, átalakítva annak igényeit. Az új technológiák, eszközök és módszerek a legtöbb iparágban éreztetni fogják átalakító hatásukat: az új foglalkozásokhoz szükséges készség-készletek a legtöbb iparágban változni fognak, megváltoztatják az emberek munkahelyét és a munkavégzés módját. Ezen belül más hatásuk lesz a magasan és kevésbé kvalifikáltakra, a női és a férfi munkavállalókra. A gépek, új eljárások, algoritmusok eredményeképp a szervezetten belüli információ- és adatfeldolgozó folyamatok esetében, valamint a hagyományosan humán területeken is (kommunikáció, koordinálás, fejlesztés, tanácsadás) növekszik valamelyest a digitalizáció aránya (The Future of Jobs Report, 2018).

A munkaerőpiacról egyre erőteljesebben jelentkező kompetenciaelvárások hatására a felsőoktatás előtt álló egyik legjelentősebb feladat a tudásközpontú oktatás kompetencialapú oktatásra történő átformálása.

Munkáltatók részéről fokozódó igény, hogy a munkavállalók erős digitális kompetenciákkal rendelkezzenek. Ezt az igényt a koronavírus világjárvány okozta munkafolyamatok digitalizációjára való kényszere tovább fokozta.

A digitális kompetenciákat az Európai Digitális Keretrendszer öt szinten azonosítja (Czeglédi – Juhász, 2020):

- 1) információ- és adatmenedzsment,
- 2) kommunikáció és együttműködés,
- 3) digitális tartalmak,
- 4) biztonsággal kapcsolatos ismeretek,
- 5) digitális eszközök önálló, rutinszerű kezelése, technikai problémák megoldása.

Az Európai Unió a DESI index (Digital Economy and Society Index, <https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/policies/desi>) segítségével méri a digitális gazdaság és társadalom fejlettségi szintjét. Magyarország a vizsgált 28 országból a 23. helyen áll, az index értéke az európai uniós átlag alatt van és a növekedési üteme is gyengének minősíthető. Czeglédi és Juhász (2020, p. 287) kiemelik: „*A lakosság digitális kompetenciáinak fejlesztése a magyar nemzetgazdaság növekedésének és versenyképességének fontos tényezője. A magyar munkavállalók foglalkoztathatósága, munkaerőpiaci esélyei jórészt azon múlnak, hogy meg tudnak-e felelni a digitális kor elvárásainak, függetlenül attól, hogy milyen szakmában és milyen beosztásban dolgoznak.*” Azon túl, hogy a munkavállalók egyre erőteljesebben igénylik, hogy munkavállalóik IKT tudással és erős digitális készségekkel rendelkezzenek, a munkavállalók úgy értékelték, hogy a napi operatív feladataik végrehajtásában jelentős segítséget jelentenek a magas szintű digitális kompetenciák, munkavégzésük hatékonyabb és kellemesebb (Czeglédi – Juhász, 2020).

A digitális kompetenciák elengedhetetlenek az új technológiák használata során, amelyek abban az esetben lehetnek sikeresek, ha azok használata beépül a napi tevékenységekbe (Demeter – Kővári, 2020).

A digitális kompetenciák iránti munkaerőpiaci elvárások erősödésével a felsőoktatási intézményeknek is törekedniük kell arra, hogy a képzés során erősítsék hallgatók digitális jártasságát. A konkrét digitalizációra vonatkozó tudásanyag átadásán túl, ennek hatékony és gyakorlatias módja lehet a digitalizáció alkalmazása az oktatási tevékenység minden elemében.

Következtetések és a kutatás továbbvitelének lehetőségei. A jövő munkavállalóinak sikerkritériumait összegyűjtő munkaerőpiaci kutatások az alábbi 6 kompetenciacsoportot különítették el: (Tóthné-Hlédik, 2019, Allen-Velden, 2012, Zerényi, 2017)

1. önálló munkavégzést szolgáló személyes kompetenciák (felelősségteljes önálló munkavégzés iránti igény),
2. szociális kompetenciák (együttműködési és kommunikációs kompetenciák)
3. szakmai kompetenciák (fokozódó specializáció, magasszintű szakmai képességek),
4. tanulási kompetenciák (élethosszig tartó tanulás, fejlődési célok meghatározása és elérése)
5. probléma-megoldási kompetenciák, (kreativitás, komplex feladatok megoldása),
6. digitális kompetenciák (digitális eszközök használata, együttműködés a virtuális térben).

A jövő munkavállalóitól kiegyensúlyozott önértékelést, alkalmazható szaktudást, kreativitást, szociális képességeket és maximális rugalmasságot, tanulási képességeket követelnek. Egyre jobban felértékelődik a naprakész tudás (Harangi 2010).

A gazdasági fejlődésnek, illetve fellendülésnek egyik – természetesen nem kizárólagos, de talán legfontosabb – feltétele, hogy megfelelően képzett munkaerő vegyen részt a termelési folyamatokban. Ezért napjainkban a kompetencia kulcsfogalommá vált, mivel dimenzióival egy olyan keretet ad, amelyhez viszonyítva a jelenlegi és a jövőbeli teljesítményt mérni lehet.

A piacgazdaságban a munkáltatók által támasztott követelményeknek kell eleget tennie a munkavállalóknak, míg az egyetemek feladata és felelőssége pedig az, hogy olyan hallgatókat – jövőbeli munkavállalókat – képezzen, neveljen ki, akik képesek maximálisan megfelelni ezen kihívásoknak.

A technológiai változások hatására egyrészt bővülnek a munkáltatók kompetenciaigényei, másrészt pedig a vállalatok jelentős átalakulását teszik szükségessé, amely szerveztük és emberi erőforrás gazdálkodásuk újragondolására, jelentős átalakítására ösztönzi a munkaadókat.

Munkánk során áttekintést adtunk a munkaerőpiaci kompetencia elvárások változásának trendjeiről, különös hangsúlyt fektetve a digitális kompetenciák jelentőségére. Az átfogó elemzésen túl jövőbeli kutatási irányként jelentkezhet a szakmaspecifikus kompetenciák mélyebb vizsgálata (pl. tanárképzés, közgazdászképzés) és fejlesztésük lehetséges módjainak feltérképezése. Szintén perspektivikus kutatási irány a felsőoktatási kompetenciafejlesztési jó gyakorlatok gyűjtése, elemzése és összehasonlítása.

A felhasznált források listája

1. Allen, J. – van der Velden, R. (2012): Skills for the 21st century: Implications for education, Research Centre for Education and the Labour Market, Maastricht University.
2. Balogh Andrásné (2006). Kompetenciák és kvalifikációk a szakképzésben. In: Benedek András (szerk.), A szakképzés-pedagógia alapkérdései (pp. 65-79). Typotex. Budapest
3. Barabásné K. D. (2021) A kompetenciák szerepe és jelentősége a Nyíregyházi Egyetem közgazdásztanár képzésében-avagy egy kutatás eredményei. In: Kovács Zoltán (szerk) Kutatások és látásmódok a Nyíregyházi Egyetemen. Nyíregyháza. 28-38p.



4. Czeglédi, C., & Juhász, T. (2020). Digitális kompetencia a felsőfokú végzettségűek körében. *Educatio* 29 (2) pp. 286-294. <https://doi.org/10.1556/2063.29.2020.2.8>
5. Csapó B. (2004). *Tudás és iskola*. Műszaki könyvkiadó. Budapest.
6. Davidson, C. N. (2011): *Now You See It: How Technology and Brain Science Will Transform Schools and Business for the 21st Century*. Penguin Books.
7. Grosemans, I., Coertjens, L., & Kyndt, E. (2017). Exploring learning and fit in the transition from higher education to the labour market: A systematic review. *Educational Research Review*, 21, 67–84. <https://doi.org/10.1016/j.edurev.2017.03.001>
8. Harangi, L. (2010): A knowledge worker személyi kompetenciái, *Kultúra és Közösség*, IV. folyam, 1. évf. 4. sz., pp. 23-30.
9. Koncz, K. (2004): Kompetencia alapú személyügyi tervezés. In: Tóthné Sikora, G. (szerk.): *Humán erőforrások gazdaságtana*. Bíbor Kiadó, Miskolc
10. Robert, D., & Kővári, A. (2020). Digitális szimuláció jelentősége a jövő társadalmát meghatározó mérnökök kompetenciafejlesztésében. *Civil Szemle*, 17, 89–101.
11. Szabó C. M., & Balázs L. (2020). Pályakezdőkkel szemben támasztott vállalati elvárások vizsgálata a kimeneti kompetenciák tükrében. *Journal of Applied Technical and Educational Sciences*, 10(1), 3–18. <https://doi.org/10.24368/jates.v10i1.158>
12. Száraz P-Halász G-Havas P-Falus I-Varga A- Pála K-Horváth Zs: (2006) *A kompetencia. Kihívások és értelmezések*. Budapest, Országos Közoktatási Intézet
13. Tóthné T. T.- Hlédik E (2019): Munkáltatói kompetenciaelvárások vizsgálata piaci környezetben. *Competitio*. XVIII. évf. 1.-2. szám 75-107. doi: 10.21845/comp/2019/1-2/3
14. Vass V. (2020): A tudásgazdaság és a 21. Századi kompetenciák összefüggései. *Új Munkaügyi Szemle* I (1) pp. 30-37.
15. Voinea, M. (2019). The Development of Future Competences—A Challenge for the Educational System. *Revista Romaneasca Pentru Educatie Multidimensionala*, 11(4), 328–336. <https://doi.org/10.18662/rrem/193>
16. Zserényi, K. (2017) A képzettség és a foglalkoztatás közötti kongruenciával / inkongruenciával kapcsolatos megközelítések. In *Opus et Educatio*, 4. évf. 1. sz., DOI: 10.3311/ope.175, <http://epa.oszk.hu/02700/02724/00012/pdf/>
17. Z. Karvalics L. (2007): *Az információs társadalom- mi az? Egy kifejezés jelentése, története és fogalomkörnyezete*. Székely Levente és mtsai: *Az információs társadalom*. Gondolat Kiadó – Új Mandátum Budapest. 29-47p.



DOI: <https://doi.org/10.58423/2786-6742/2022-2-32-41>
UDC 621.311.24:[502.21:523.9]

Kalyan KUMAR

Ph.D, FIE(I)

President, National Industrial Corporation, Kolkata, INDIA
Former Vice Chancellor, NERIST (Deemed University), INDIA

DEVELOPMENT OF ECONOMIC PROCESSES UTILIZING SOLAR ENERGY

Анотація. У статті розглядається проблема електропостачальних компаній щодо встановлення пріоритету жорсткого контролю за продуктивністю системи, оскільки це надзвичайно допомагає економно планувати витрати на технічне обслуговування з повним задоволенням очікувань клієнтів. Метою дослідження є проведення порівняльного аналізу продуктивності мікромережі з продуктивністю об'єднаної мікромережі та національної електромережі. Досліджено мікромережу, яка використовує сонячну енергію в розріджених місцях на горбистій місцевості для забезпечення надійного електропостачання промислових будинків, які займаються процесами виробництва продукції. Ці виробничі процеси, як частина малих і середніх галузей промисловості, впроваджують товари та послуги, необхідні для забезпечення економічного зростання та розвитку в країні, де мережеве електропостачання зазнає частих погодних умов і, отже, є дуже дорогим з точки зору існування, а також обслуговування. Тенденція використання сонячної енергії дала простір для самозабезпечення та кращих засобів до існування для людей, які живуть далеко від міст, але продукти, які вони виробляють, можуть відправлятися для споживання в сусідні міста. Таким чином, все більша залежність від сонячної енергії призводить до політики економічного зростання країни. Крім того, це сприяє безперебійному та якісному електропостачанню з використанням чистої енергії замість виробництва електроенергії на основі викопного палива для захисту навколишнього середовища, що зменшує викиди парникових газів та відповідно ризику для здоров'я. За допомогою методів перевірки надійності продуктивність сонячної електростанції кількісно оцінюється та порівнюється з продуктивністю національної мережі, що постачає електроенергію віддаленому населенню. Покращена енергетична безпека, легкий доступ і оперативні реакції сонячної електростанції як заміни електромережі допомагають розвивати економічне зростання країни.

Ключові слова: сонячна енергія, мікромережа, потужність, показники надійності, втрата навантаження, ризик.

JEL Classification: O18, L94, Q41

Absztrakt. A cikk azt vizsgálja, hogy az áramszolgáltató cégek számára milyen problémát jelent a rendszerteljesítmény szigorú ellenőrzésének előtérbe helyezése, mivel ez nagyban segíti a karbantartási költségek gazdaságos tervezését a vevői elvárások egyidejű kielégítésével. A tanulmány célja a mikrohálózat teljesítményének összehasonlító elemzése az egységes mikrohálózattal, valamint az országos villamosenergia-hálózat teljesítményével. Olyan mikrohálózatot vizsgáltunk, mely dombos területen elhelyezkedő napenergiát használ a termékgyártási folyamatokkal foglalkozó ipari épületek megbízható áramellátásához. Ezek a termelési folyamatok mint a kis- és közepes nagyságú ipar részeként olyan árukat és szolgáltatásokat vezetnek be, amelyek egy országban a gazdasági növekedés és fejlődés biztosításához szükségesek, és ahol a hálózati energiaellátás időjárási viszonyoknak van kitéve, s ezért nagyon költséges a fenntartás és a karbantartás szempontjából. A napenergia felhasználásának trendje teret adott a városoktól távol élő emberek önellátásához és jobb megélhetéséhez, de az általuk előállított termékek a környező városok fogyasztóihoz is kerülhetnek. Így a napenergiától való növekvő függőség az ország gazdasági növekedési politikájához vezet. Emellett a fosszilis tüzelőanyag alapú villamosenergia-termelés helyett tiszta energiát használó, zavartalan és jó



minőségű villamosenergia-ellátást segít elő a környezetvédelem érdekében, ami csökkenti az üvegházhatású gázok kibocsátását és ennek megfelelően az egészségügyi kockázatokat is. Megbízhatósági vizsgálati módszerek segítségével egy naperőmű teljesítményét számszerűsítik és összehasonlítják a távolabban élő lakosságot ellátó országos villamoshálózat teljesítményével. A jobb energiabiztonság, a könnyű hozzáférés és a napenergia rugalmassága, mint a központi hálózati rendszer helyettesítője, elősegíti az ország gazdasági növekedését.

Kulcsszavak: napenergia, mikrohálózat, teljesítmény, megbízhatósági mutatók, terhelési veszteség, kockázat.

Abstract. *The concern of the electric utility companies to prioritize tight control on system performance is addressed in the paper as it immensely helps planning maintenance expenditure economically with customers' expectations fully met. . The paper aims at making a comparative study of performance of the micro-grid power system with that of the interconnected micro-grid and national grid. A micro-grid that utilizes solar energy in sparse locations in hilly terrain for ensuring reliable electric supply to industrial houses engaged in product manufacturing processes has been considered. These manufacturing processes as a part of small and medium industries introduce goods and services necessary for securing economic growth and development in the country side where grid power supply is subject to frequent weather disturbances, and hence, very costly from the perspective of sustenance as well as maintenance. The solar energy trend has given scope for self-reliance and better livelihood of people who live away from cities but the products what they manufacture may be sent for consumption in the nearby cities. Thus, more and more dependence on the solar energy leads to nation's economic growth policy. Moreover, it adds to uninterrupted and quality electric supply using clean energy in place of fossil fuels-based generation of electricity to protect environment; allows reducing health hazards and mitigating greenhouse gas emissions. Using reliability techniques, solar energy plant performance is quantitatively judged and compared with respect to the performance of the national grid supplying power supply to the remotely located population. The improved energy security, easy access and operational responses of the solar plant as a substitute to the grid power supply help develop economic growth of a nation.*

Keywords: Solar energy, Micro-grid, Capacity, Reliability indices, Loss of load, Risk.

Introduction. A micro-grid is a small network of electricity users in a local area consisting of low voltage power generating units, storage devices and multiple loads but usually connected to the larger regional or national grid. The simplified layout makes micro-grids not only reliable but an economic viability with the continuously falling price of solar panels, battery storage and other peripherals. Further, micro-grids are particularly suited to remain uninterrupted against natural disaster and calamity in its vicinity. Whereas the regional / national grid fails to provide continuity of electric supply with quality voltage and frequency to many pockets following emergency/disturbances owing to adversities, the micro-grids serve the local area (s) independently and smartly without the help of the centralized regional/national grid. It is the quality that micro-grids are now considered as the potential source of clean energy with higher reliability.

Literature review. In recent years thrust on renewable energy related research is given due coverage in various publications around the world. One such remarkable study by Rafindadi and Ozturk (2017) has investigated the impact of renewable energy on the economic growth prospect of Germany to show that a 1% increase in renewable energy consumption in Germany boosts German economic growth by 0.2194%. IRENA in its report (2016) "Renewable Energy Benefits: Measuring the Economics"

provides the first quantification of the macroeconomic impact of doubling the global share of renewable in the energy mix by 2030. In addition, it explains that accelerating the deployment of renewable energy will fuel economic growth, create new employment opportunities, enhance human welfare, and contribute to a climate-safe future.

While linking renewable energy (RE) to rural development in the OECD report (2011) it is observed that renewable energy (RE) electricity sector grew by 26 % between 2005 and 2010 globally and currently provides about 20 % of the world's total power (including hydro power). Interestingly rural areas attract a large part of investment related to RE deployment, tending to be sparsely populated but with abundant sources of RE. The case studies found that RE deployment provides local communities with some benefits, including:

- New revenue sources providing extra income for landowners. Farmers and land owners who integrate RE production into their activities can diversify and increase their income sources.
- New job and business opportunities for youths in the region. RE can create direct jobs such as operation and maintenance of equipment whereas long-term jobs are indirect (arising out of renewable energy supply-chain: manufacturing and specialized services).
- Innovations in products, practices and policies in rural areas. In hosting RE, rural areas are the places where new technologies are tested. Small and medium-sized enterprises provide new business opportunities. Any import of technology is suitably modified adapting to local needs and conditions.
- Capacity building and community empowerment. As villagers acquire skills in the RE electric industry, they explore new opportunities for investment to deal with RE deployment as per the policy norms.
- Affordable energy. RE provides remote rural regions with the opportunity to produce their own electric power to fulfill the local demand. The dependence on the national / regional grid may be dispensed with to be self-sufficient and being able to generate reliable and cheap energy leading to rapid economic development.

A few publications by Kim (2008), Billinton and Allan (1996), Billinton et al (1981) and Liria et al (2011) have gone in the deeper insight in the Indian context to study the performance of a solar powered micro-grid with and without the main grid in the recent time by Gupta and Kumar (2021) and Kumar (2022). The results of the investigation are very encouraging.

Purpose of the study. This paper aims at making a comparative study of performance of the micro-grid power system with that of the interconnected micro-grid and national grid.

Research results.

1. Micro-grid Model Representation

A micro-grid is capable of supplying electrical power to small communities with population ranging up to 500 households with overall energy demands ranging up to several thousand KWh per day. Microgrids normally support low voltage networks and powered by steadily falling costs for solar, wind or biomass power generation. The developers are also happy to find plenty of options than diesel generators as back-up

power to the remotely located power system. Although distributed generation (DG) concept is expensive over traditional generation; however, a continuously falling cost of renewable energy has opened up a new source of power from micro-grids. While these smaller electricity networks are required to meet only limited electricity, they are demonstrating a way to bring green energy to the remote and distributed locations where relatively lesser population exists (Gupta and Kumar, 2021). Distributed Generation (DG) systems can employ numerous, but smaller plants, which can provide power on-site with very little dependence on the distribution and transmission grid. Figure 1 represents a simple schematic diagram of the layout (Kumar, 2022).

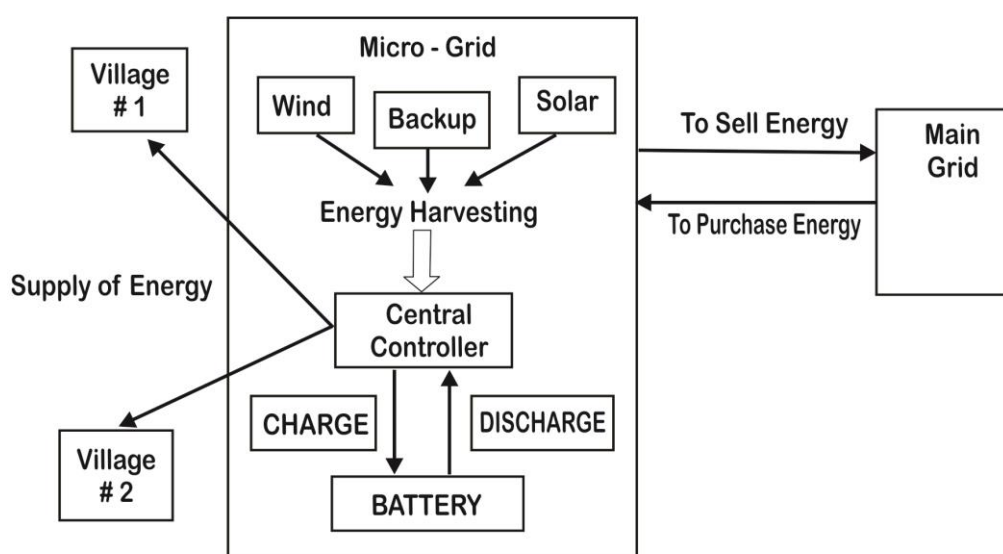


Figure 1. Localized micro-grid supply distribution – schematic diagram

To maximize availability of localized generation and efficiently distribute power to a larger area, micro-grids offer a viable solution during sudden power outages. A micro-grid is capable of isolating itself via a utility branch circuit in co-ordination with standby generators in the area, thereby helping each building operation independent of the grid supply. Kumar (2022) has discussed in detail how a micro-grid utilizes solar energy for reliable power supply to industrial houses engaged in product manufacturing processes in remote and sparse locations. A micro-grid can sense load perturbations and fault conditions, and redistribute power to as many critical areas as possible under any given situation. The significant advantages what micro-grids offer are:

- Local electricity generation.
- Local load management.
- Ability to automatically decouple from the grid and go into “island mode”.
- Ability to work cohesively with the local utility as well as the main grid.

A problem is faced as to what is to be done in case of supply outage due to unforeseen reasons. Thus, the emerging scenario demands for practical and economical solutions to serve the consumers with the continuity and quality of energy supply under the sudden outage condition that the micro-grid is likely to face. Two solutions to this problem are described as: (i) the area load is transferred to the main grid; (ii) the area load is served by the standby generators such as diesel generator, biomass generation, mini or micro hydro generating units, etc.

2. Micro-grid Connected with Main Grid (Standby)

A standby model refers to the case in which a key element (or unit) has a backup element (or unit) in an “off” state until needed. When the key element fails, a sensing-cum-switching (SS) device monitors the operating unit failure and turns on the “standby” (backup) element or unit so that the system continues to operate without interruption. Figure 2 shows the main grid as the backup unit. A relatively higher degree of reliability of SS also matters a lot in making the system reliable. The mission over here lies in the fact that the key element and the standby unit together contribute to system success during the entire mission time 0-t.

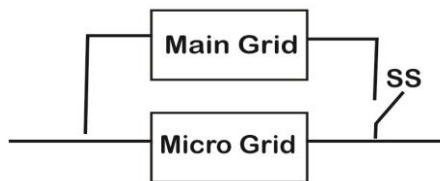


Figure 2: Micro-grid with main grid as standby

3. Performance Assessment Methods

[A] Reliability of Standby System

$$R_{SB} = e^{-\lambda_1 t} + \frac{\lambda_1}{\lambda_2 - \lambda_1} [e^{-\lambda_1 t} - e^{-\lambda_2 t}] \quad \dots (1)$$

where λ_1 and λ_2 are the failure rates of micro-grid and main grid respectively; and t is the mission time.

[B] Supply System Performance Indices

The following reliability indices are used as measure of supply system performance indices:

$$\begin{aligned} \text{SAIFI} &= \text{System Average Interruption Frequency Index} \\ &= \frac{\text{Total number of facility interruptions}}{\text{Total number of facilities served}} \quad \dots (2) \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{SAIDI} &= \text{System Average Interruption Duration Index} \\ &= \frac{\text{Total number of facility interruption durations}}{\text{Total number of facilities served}} \quad \dots (3) \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{ASAI} &= \text{Average System Availability Index} \\ &= \frac{\text{Total available service hours}}{\text{Total service hours demanded}} \quad \dots (4) \end{aligned}$$



[B] Load Point / Customer Service Performance Indices

The following reliability indices are used as measure of customer service indices:

$$\begin{aligned}
 \text{CAIFI} &= \text{Customer Average Interruption Frequency Index} \\
 &= \frac{\text{Total number of customer interruptions}}{\text{Total number of customers affected}} \dots (5)
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{CAIDI} &= \text{Customer Average Interruption Duration Index} \\
 &= \frac{\text{Total number of customer interruption durations}}{\text{Total number of customers interruptions}} \dots (6)
 \end{aligned}$$

4. Case Study Results

A case study was formulated based on Figure 3 representing the micro-grid inter-connection with the main grid (Kumar, 2022; Sarkar, Kumar and Bhaduri, 1991).

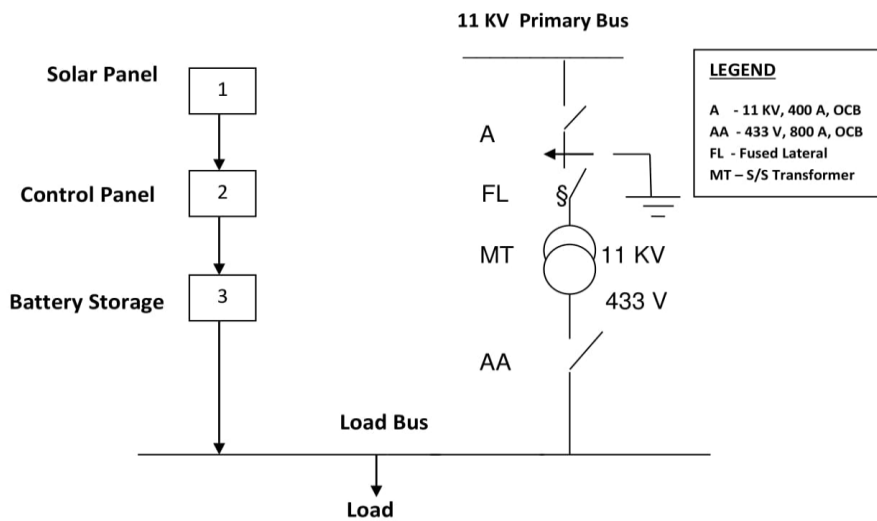


Figure 3. The micro-grid system in operation with the main grid

The field data concerning the failure/outage frequency as well as the failure/outage time duration on daily basis for the system reliability study was obtained and presented in Table 1. The performance comparison of micro-grid using solar plant (stand alone system) is done with the interconnected micro-grid and main grid system; and the results are tabulated in Tables 2 and 3, the discussion of which is done with the help of Figures 4 to 8. The total number of facilities being served is 400, and the total number of customer interruptions of the tune of 218 on a day.

Table 1. The basic data for system reliability study of Figure 3

System	Combined Breakdown and Maintenance			Customers	
	λ_e (f/day)	r_e (hr)	$\lambda_e r_e$ (f-hr/day)	Vill #1	Vill #2
Solar Plant	0.03024	0.0069	0.00021	200	200
Solar plant + Main Grid	0.02208	0.0021	0.000046	200	200

[A] $R_{SB} = 0.99967$ (both solar and main grid together) (7)

[B] Supply System Performance Indices

A comparison of the system load bus performance indices is made in Table 2.

Table 2. Comparison of system performance / service indices

Figure / Scheme	SAIFI (interruptions / day)	SAIDI (hours)	ASAI (per unit)
Micro-grid	0.03024	0.0069	0.99979
Micro-grid + Main grid	0.02208	0.0021	0.99995

[B] Load Point / Customer Service Performance Indices

These indices are measures of customers' satisfaction. Assume the total number of customers affected to be 218 out of total customers of 400. A comparison of the customer performance indices is made in Table 3.

Table 3. Comparison of customer service indices

Figure / Scheme	CAIFI (interruptions / day)	CAIDI (hours)	ASAI (per unit)
Micro-grid [MIC]	0.0555	0.0127	0.99979
Micro-grid + Main Grid [MIC + MG]	0.0405	0.0039	0.99995

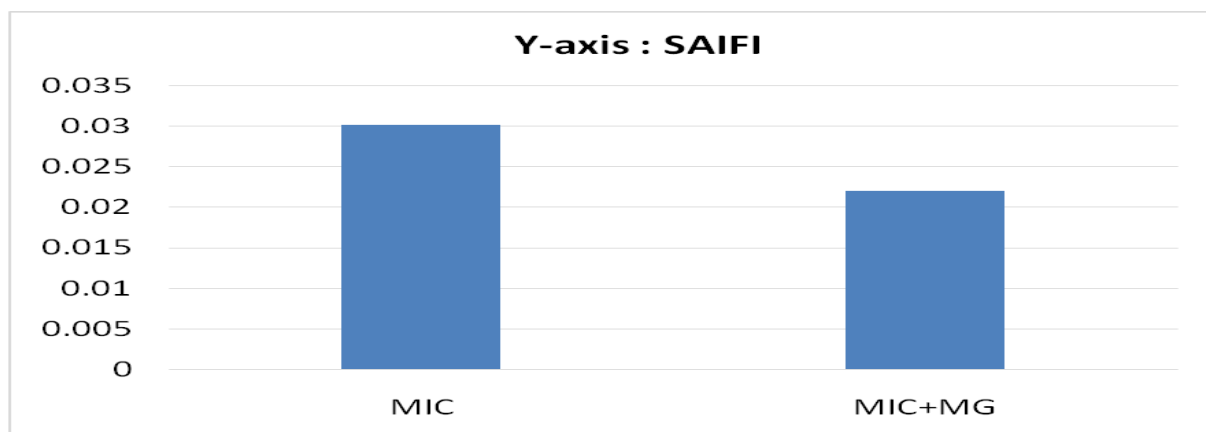


Figure 4. Response of SAIFI, interruptions per customer served

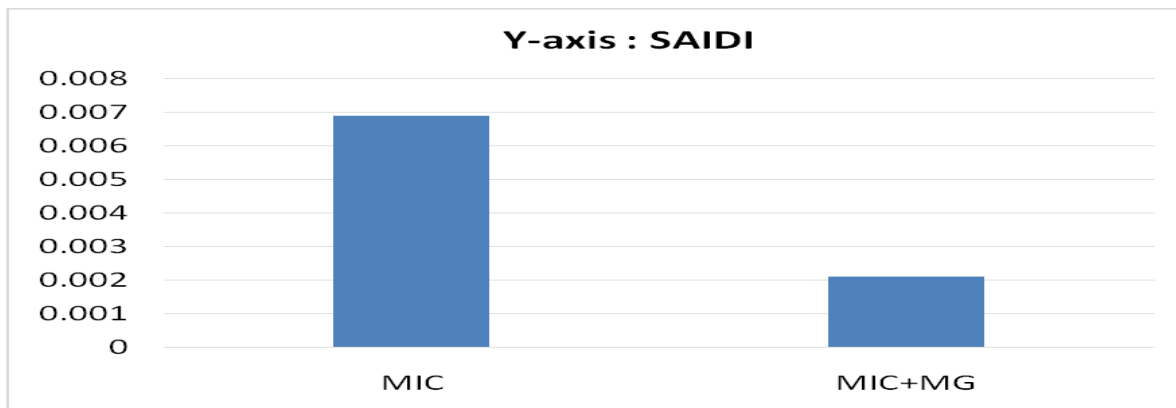


Figure 5. Response of SAIDI in hours per customer served

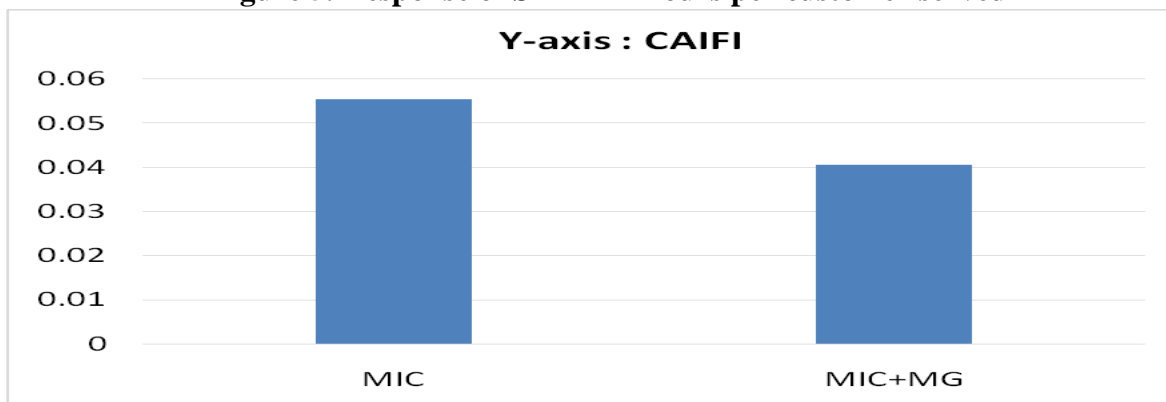


Figure 6. Response of CAIFI, interruptions per customer affected

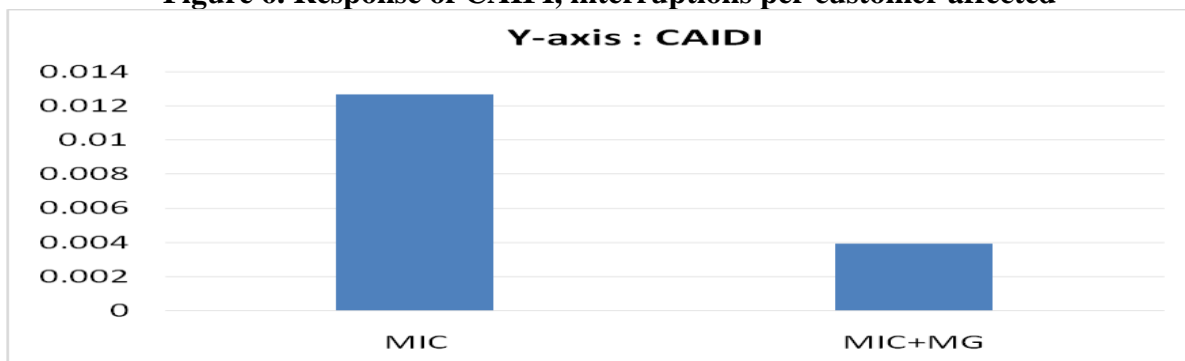


Figure 7. Response of CAIDI in hours per customer interruption

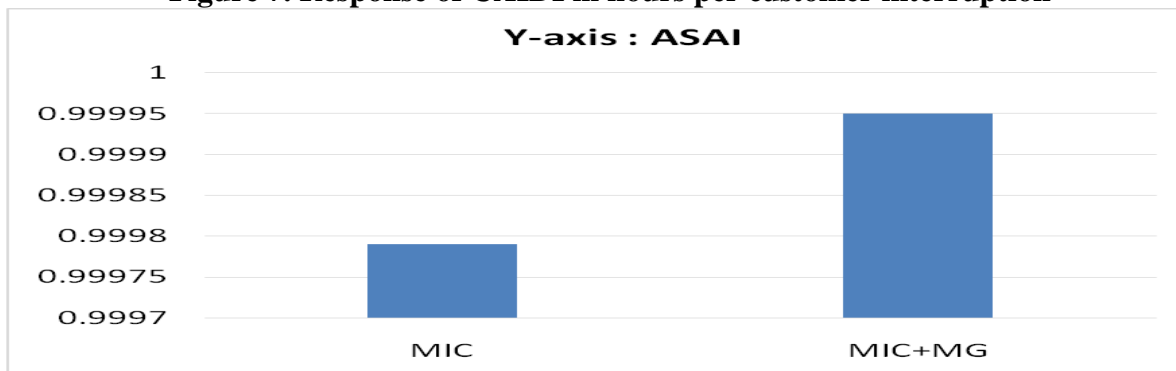


Figure 8. Response of ASAI in percentage

Figure 4. In Figure 4, the bar diagram depicts system average interruption frequency per day in two different conditions. The interruptions are shown on Y-axis over the one-day period which is taken along the X-axis. The lowest value is seen in

case of joint micro-grid and main grid operation when compared with the micro-grid functioning alone.

Figure 5. Figure 5 is the bar diagram which indicates system average interruption duration in hours per year. Over here, the Y-axis shows the interruption duration in hours and the X-axis is the one-day duration. The minimum interruption duration is seen in case of joint micro-grid and main grid operation when compared with the micro-grid functioning alone.

Figure 6. Figure 6 is a bar diagram depicting customers average interruption frequency per day per customer interruption in two different conditions. The customer interruptions are shown on Y-axis over the one-day period which is taken along the X-axis. The lowest value is seen in case of joint micro-grid and main grid operation when compared with the micro-grid functioning alone.

Figure 7. This represents a bar diagram of the customers average interruption duration in hours per customer interruption in two different conditions (along Y-axis); X-axis is the one-day duration. The minimum interruption duration is seen in case of joint micro-grid and main grid in operation when compared with the micro-grid functioning alone.

Figure 8. The single important service reliability index is the average system availability index (ASAI) shown in Figure 8 along Y-axis whereas X-axis is one day period taken into account. By far the ASAI index is quite useful as the ratio of the total number of customer hours that service was available during a given time period (1 day) to the total customer hours demanded. This may be calculated on either a monthly basis (730 hours) or a yearly basis (8760 hours) but can be calculated for any time period (like 1 day in this case).

Conclusion. The paper focuses on the consistently growing concern of the electric utility companies to prioritize tight control on system performance owing to the health and environmental impacts associated with fossil fuels and use more and more solar energy as it immensely helps planning maintenance expenditure economically with customers expectations fully met. The measurement of system performance using a set of service reliability indices (Billinton and Allan, 1996) are already documented in IEEE Standard 1366 (October-2012) classifying SAIFI, SAIDI, CAIFI, CAIDI and ASAI. These reliability indices [6-9] based on outage frequency, outage duration, system availability, and other responses allow predicting interruptions that may occur in the power supply distribution network affecting adversely the safety of men and machines, and the level of production in the industrial sector. The sustenance of economic growth of a nation depends on its capacity building to supply electricity with reliability and security to industries enabling desired (or target) production and productivity of goods and services. The study reveals that the micro-grid powered by solar panel has **ASAI** (service reliability) equal to **0.99975** which is very competitive to the interconnected micro-grid and main grid ASAI (service reliability) equal to **0.99995**. Interestingly, the ASAI values in both the cases have been observed to be higher than **R_{SB} = 0.99967** (the critical value found under the most rigorous conditions imposed on the local area electric supply system). Moreover, in remote locations the micro-grid (stand alone system) has the numerous significant advantages in terms of economy, sustenance and ease in maintenance; and thus, is fast becoming a popular trend as an alternative to the national/regional grid power system.



References

1. Bae, J. Kim. (2008). Reliability Evaluation of Customers in a Microgrid. *IEEE Trans. Power Systems*, Vol. 23, No. 3, Aug. 2008, pp 1416-1422.
2. Billinton, R. and Allan, R. N. (1996). Reliability Evaluation of Power Systems. NY: Plenum Press.
3. Billinton, R., Wojczynski, E. and Godfrey, M. (1981). Practical Calculations of Distribution System Reliability Indices and Their Probability Distributions. *CEA Trans.*, Vol. 20, Part I, Paper No. 81-D-41.
4. Gupta, Subodh K. and Kumar, K. (2021). Reliability Modeling and Performance Analysis of Micro-grids Power System. *IJARESM*, Vol. 9, No. 3, March 2021, pp 510-516.
5. Gupta, Subodh K. and Kumar, K. (2021). Testing Reliability of Micro-grid Power System – A Simple Approach. *IRJMETS*, Vol 3, No. 3, March 2021, pp 349-356.
6. Gupta, Subodh K. (2020). Reliability Evaluation of Micro-grids Power System with Distributed Generation & Energy Storage (Ph.D. Thesis), Vinayaka Missions Sikkim University, Tadong, Gangtok, Sikkim, Oct. 2020.
7. International Renewable Energy Agency: Measuring the Economics. (2016). *IRENA Report*.
8. Kumar, K. (2022). Power System Reliability and Risk Assessment. *Book*, In Press, August 2022.
9. Liria, O. Curea, Jumenez, J. and Camblong, H. (2011). Survey on Microgrids: Unplanned Islanding and Related Inverter Control Techniques. *Int. J. Renewable Energy*, Vol. 36, 2011, pp 2052-2061.
10. OECD (Organization for Economic Co-operation and Development) Outlook (2011). Building Resilient Regions for Stronger Economies. *OECD Report*.
11. Rafindadi, A. A. and Ozturk, I. (2017). Impacts of Renewable Energy Consumption on the German Economic Growth: Evidence from Combined Cointegration Test, *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, Vol. 75, Issue C, 2017, pp 1130-1141.
12. Sarkar, S., Kumar, K. and Bhaduri, B. N. (1991). An Overview of Surface Mine Electrical System, *J. Mines, Metals and Fuels*, Vol. 29, No. 4, April 1991, pp 100-106.



DOI: <https://doi.org/10.58423/2786-6742/2022-2-42-53>

UDC 640.43:338.48

Tatiana KOLISNYCHENKO

Candidate of Technological Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Tourism, Hotel and Restaurant Business
Kyiv National University of Technology and Design
Kyiv, Ukraine

ORCID ID: 0000-0003-0560-9520

Scopus Author ID: 57204433395

FUNCTIONAL CHARACTERISTICS OF RESTAURANT BUSINESS MANAGEMENT IN AN INNOVATIVE ECONOMY

Анотація. Інновації є одним із важливих джерел формування конкурентної переваги для сфери ресторанного бізнесу в епоху новітніх технологій та засобів комунікації. В інноваційній економіці сфера ресторанного бізнесу трансформується на абсолютно нову, змінюючи власну технологічну, процесну, операційну основу. Метою статті є узагальнення функціональних характеристик управління ресторанним бізнесом в умовах інноваційної економіки, виявлення їх особливостей впливу на розвиток ресторанного бізнесу. У статті було застосовано такі методи дослідження: метод аналізу, узагальнення та синтезу, системний підхід для систематизації функціональних характеристик управління ресторанним бізнесом. Встановлено, що інноваційній економіці притаманні якісні зміни, до яких варто віднести техніко-технічний прогрес, впровадження інновації тощо. За таких умов результативне й ефективне управління ресторанним бізнесом має відбуватись завдяки забезпеченню впровадження функціональних характеристик, які поєднують мету діяльності ресторанного бізнесу, принципи і стандарти процесу управління ресторанним бізнесом, задачі розвитку ресторанного бізнесу, орієнтири діяльності ресторанного бізнесу, функції й інструменти системи управління ресторанним бізнесом, закони економічного впливу на розвиток ресторанного бізнесу, умови розвитку ресторанного бізнесу, засоби функціонування ресторанного бізнесу, чинники впливу на розвиток ресторанного бізнесу. Основним завданням є ступінь об'єднання усіх характеристик та їхнє використання у ході управління ресторанним бізнесом. Опрацювання цих важливих проблем потребує проведення подальших емпіричних досліджень, які забезпечать основу для діагностики поточної ситуації та підготовки інноваційної стратегії розвитку ресторанного бізнесу з урахуванням особливостей функціонування інноваційної економіки.

Ключові слова: інновації, ресторанний бізнес, управління, функціональні характеристики, інноваційна економіка.

JEL Classification: M21, O32

Absztrakt. A legújabb technológiák és kommunikációs eszközök korszakában az innováció az éttermi üzletág versenyelőnyének egyik legfontosabb forrásává vált. Az innovatív gazdaságban az éttermi üzletág teljesen új területté alakul át, megváltoztatva saját technológiai, folyamatok és működési alapjait. A cikk célja, hogy általánosítsa az éttermi üzletvezetés funkcionális jellemzőit az innovatív gazdaságban, azonosítsa azok konkrét hatásait az éttermi üzletág fejlődésére. A cikkben a következő kutatási módszereket alkalmaztuk: az elemzés, az általánosítás és a szintézis módszerét, szisztematikus megközelítést az éttermi üzletvezetés funkcionális jellemzőinek rendszerezésére. Megállapítást nyert, hogy az innovatív gazdaságot minőségi változások jellemzik, amelyeknek magukban kell foglalniuk a műszaki és technológiai fejlődést, az innováció bevezetését stb. Ilyen feltételek mellett az éttermi üzletág hatékony és eredményes irányítása olyan funkcionális jellemzők megvalósításának segítségével valósulhat meg, amelyek ötvözik az éttermi üzletág célját, az éttermi üzletvezetési



folyamat alapelveit és standardjait, az éttermi üzletág fejlesztésének feladatait, irányelveit, rendszer funkcióit és eszközeit, továbbá az éttermi üzletág fejlődésére gyakorolt gazdasági befolyásolás törvényeit, fejlődésének feltételeit, működésének eszközeit, valamint az éttermi üzletág fejlődését befolyásoló tényezőket. A legfőbb feladat – az összes jellemző egységesítésének mértékének és felhasználásának ismerete az éttermi üzletvezetés során. Ezen fontos problémák feltárása további empirikus kutatást igényel, amely alapot ad a jelenlegi helyzet diagnosztizálásához és az innovatív gazdaság működésének sajátosságait figyelembe vevő innovatív stratégia elkészítéséhez az éttermi üzletág fejlesztése érdekében.

Kulcsszavak: innovációk, éttermi üzlet, menedzsment, funkcionális jellemzők, innovatív gazdaság.

Abstract. Innovation is one of the important sources of competitive advantage for the restaurant business in the era of the latest technologies and means of communication. In the innovative economy, the sphere of the restaurant business is transformed into a completely new one, changing its own technological, process, operational basis. The purpose of the article is to generalize the functional characteristics of restaurant business management in the conditions of the innovative economy, to identify their specific effects on the development of the restaurant business. The following research methods were used in the article: the method of analysis, generalization and synthesis, a systematic approach to systematize the functional characteristics of restaurant business management. It has been established that the innovative economy is characterized by qualitative changes, which should include technical and technical progress, the introduction of innovation, etc. Under such conditions, the effective and efficient management of the restaurant business should take place thanks to the implementation of functional characteristics. The latter combine the purpose of the restaurant business, principles and standards of its management process, , restaurant business development objectives, restaurant business guidelines, functions and tools of the restaurant business management system, influencing factors and laws of economic influence on the development, the means of the restaurant business operation business. The main task to combine all characteristics and use them in the course of restaurant business management. Elaboration of these important problems requires further empirical research, which will provide a basis for diagnosing the current situation and preparing an innovative strategy for the development of the restaurant business, taking into account the peculiarities of the functioning of the innovative economy.

Key words: innovations, restaurant business, management, functional characteristics, innovative economy.

Introduction. Innovative economy is based on scientific knowledge, innovations, on the perception of new systems and technologies, on the ability of practical implementation of innovations. Innovation is becoming a key factor in competitiveness and plays an important role in the national economy. Innovation is one of the main sources of competitive advantage for the restaurant business in the era of new technologies, means of communication and knowledge economy. In the innovative economy, the restaurant business is transformed into a radically new one, changing its technological basis.

The management of the restaurant business was born as a result of the objective world in terms of knowledge of processes, accumulation of experience and constant collision of theory with practice. Business conditions are changing very quickly. It is advisable to select business management tools in accordance with the objectives. Managers need to keep up with current trends, test innovative solutions or improve existing solutions.

The interdisciplinary nature of the science of restaurant business management has naturally given rise to many historical, modern trends and schools of management.

The growing turbulence of the restaurant business environment affects changes in the content and forms of its management and complicates the identification of epistemological categories at the level of generality. The lack of precise and unambiguously understood basic aspects in science raises opinions about the lack of a clearly defined subject of study and the immaturity of this area of human activity as a scientific discipline.

Literature Review. Scientific and theoretical foundations of restaurant business management are reflected in the economic works of such scientists as Zapukhlyak I.B. [1], Zelinska H.O. [1], Pobihun S.A. [1], Yurynets Z.V. [3], Petrukh O. A. [3] and others who have made a significant contribution to the formation and development of the concept of the restaurant management system, in particular in an innovative economy. Despite the great scientific interest of researchers in studying the problem of restaurant business management, it should be noted the lack of sufficient classification features that would describe the peculiarities of the formation and development of the restaurant management system in the innovation economy. This adversely affects the efficiency and effectiveness of production and sales, provision of services, necessitates forward research on the specifics of restaurant business management.

Purpose of the study. The aim of the article is to generalize the functional characteristics of restaurant business management in an innovative economy, to identify their features of influence on the development of the restaurant business.

Research results. In the economic literature, we can find a sufficient number of works devoted to the management of the restaurant business in an innovative economy. All aspects of this issue are related to:

- Formation of the basics of business management,
- Search for characteristics and elements of the restaurant business management system,
- Substantiation of the main features of restaurant business management,
- Resource efficiency,
- Selection of optimal indicators and methods of evaluation of internal processes;
- Search for optimal management decisions and effective decisions;
- Classical and modern principles of restaurant business management;
- Development and application of approaches to restaurant business management;
- Tools for managing the restaurant business;
- Problems of managing restaurants of different sizes;
- Features of restaurant business management.

The effectiveness and efficiency of restaurant business management is due to the different number and complexity of internal factors and parameters. This applies to the application of innovation in business, the level of development of operational processes, labor cooperation, and use of available and innovative resources, motivation system. The most important aspect is the level of integration of all factors in their application in the business management process. The combined use of factors contributes to the effective development of the restaurant business.

Effective management of the restaurant business is due to the implementation of a number of functional characteristics that combine the purpose of activity of the restaurant business, principles and standards, development objectives, landmarks, management tools, management tools, management functions, laws of economic



impact on business development, conditions of development, means of functioning of restaurant business and factors influencing the development of the restaurant business.

Functional features of restaurant business management [1; 2; 3]:

- Purpose of the activity (ensuring stable operation, economic growth, strategic development, business competitiveness, balanced business processes, attracting customers, increasing profits, maintaining competitive advantage in the market);

- Principles and standards (integration, economy, continuity, optimality, complexity, flexibility, objectivity, alternative);

- Development objectives (research and elimination of disparities in business deviations, creating contradictions as a basis for business development, information and analytical support of business development, ensuring effective and efficient use of resources, maintaining and strengthening competitive positions, development and implementation of business development policy);

- Landmarks (organizational, financial and economic, social and psychological, environmental);

- Management methods (*socio-psychological* - social, psychological, moral; *economic and technological* - economic, technological, material; *administrative and legal* -organizational, administrative, disciplinary, budgeting, economic plans, design documents, social plans, incentives and sanctions, administrative and disciplinary instruments);

- Management tools (by direction of influence: direct and indirect influence (orders, instructions, instructions, regulations, plans); by way of taking into account the interests of employees: material, power, moral influence (economic incentives, staffing, regulations, contracts, moral incentives) by form of influence: qualitative, quantitative (instructions, estimates), by functional focus: organizational, planning, coordination, control, regulatory, motivational (controlling, regulation, strategic maps, monitoring, reengineering), by scope: marketing, financial , operational, etc. (factor analysis, benchmarking, outsourcing, etc.), the degree of novelty: creative, adaptive, selective, standard, non-standard (innovative, creative, exploratory), the scale of application (general, special), taking into account the time factor static, dynamic (balance, optimization, dynamic)); duration: long-term, medium-term, current (strategic, tactical, operational); by form of expression: conceptual, analytical (descriptive - Porter's strategic model, SWOT-analysis, PEST-analysis, etc.; formalized - BCG matrix, McKinsey-7S matrix, etc.); by direction of action: internal, external; by radical action: adaptive and bifurcation));

- Management functions (micro functions - analysis and evaluation of the state and trends of business development, planning, organization, programming, forecasting, motivation, process control, monitoring results, regulation, business communication, information protection, etc.; macro functions - production of products and services, implementation products and services, organization of consumption, financing, marketing and sales, innovation, etc.);

- Laws of economic influence on business development (general and specific; economic laws in force in socio-economic formations; economic laws in force at one of the stages of production (operational) processes);

- Conditions of development (conditions of growth of business activity; conditions of maintenance of restaurant business; conditions caused by the formed

demand; conditions caused by availability of resources; conditions caused by financial restrictions);

- Means of functioning of restaurant business (analysis of service and product quality; introduction or improvement of quality standards in business; assessment of the appearance of decoration; prestige; analysis of global and domestic trends in the restaurant industry; expanding and improving the range of services, taking into account the wishes of regular customers; from opportunities and limitations, the introduction of feedback from suppliers on the system of procurement, supply and acceptance of food stocks, improvement or development of dishes or additional menus, taking into account the wishes of regular customers);

- Factors influencing the development of the restaurant business (internal and external; factors that are focused on developing conditions for regulating the development of the restaurant business; factors that determine the incentives to form and develop the potential of the restaurant business).

The most important criterion for assessing the level of strategic business development in the formation of an innovative economy is sustainability. At the same time, the main goals of business development are economic growth, competitiveness, balanced processes, ensuring stable operation. The basis of business development is strategy. Therefore, an integral element is the need to study the directions of obtaining targets through the formation of an innovative strategy for the development of the restaurant business with limited resources. In this context, the problem of forming an innovative strategy for the development of the restaurant business is considered extremely relevant today.

Conclusions. The innovation economy is characterized by qualitative changes, which include technical and technological progress, innovation, and so on. Under such conditions, effective and efficient restaurant business management should be achieved by ensuring the introduction of functional characteristics that combine the purpose of the restaurant business, principles and standards of the restaurant business management process, restaurant business development objectives, restaurant business guidelines, functions and tools of the restaurant business management system. laws of economic influence on the development of restaurant business, conditions of development of restaurant business, means of functioning of restaurant business, factors of influence on development of restaurant business. The study of these problems requires further empirical research, which will provide a basis for diagnosing the current situation and preparing an innovative strategy for the development of the restaurant business, taking into account the peculiarities of the innovative economy.

References

1. Zapukhlyak I.B., Zelinska H.O., Pobihun S.A. (2018) Pidkhody, metody ta instrumenty upravlinnya zminamy v systemi upravlinnya rozvytkom pidpryyemstva [Approaches, methods and tools for change management in the enterprise development management system]. *Hlobalni ta natsional'ni problemy ekonomiky*, 23, pp. 204-209. [in Ukrainian].
2. Yurynets Z.V. (2013) Chynnyky, shcho vyznachayut' formuvannya konkurentospromozhnosti natsional'noyi ekonomiky [Factors determining the formation of the competitiveness of the national economy]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky*. 4, 1(202), pp. 230-233. [in Ukrainian].
3. Yurynets Z.V., Petrukh O. A. (2018) Derzhavne rehulyuvannya ta finansuvannya innovatsiyno-investytsiynoyi diyal'nosti v Ukrayini [State regulation and financing of innovation and investment activities in Ukraine]. *Investytsiyi: praktyka ta dosvid*. № 6. pp. 79-82. [in Ukrainian].



DOI: <https://doi.org/10.58423/2786-6742/2022-2-47-53>

UDC 303.052 (048.8)

Zsuzsanna NAGY

PhD, főiskolai docens,

Nyíregyházi Egyetem, Gazdálkodástudományi Intézet,

Nyíregyháza, Magyarország

A SYSTEMATIC REVIEW: PRINCIPLES AND STEPS

Анотація. Протягом останніх десятиліть спостерігався сплеск поширення масової кількості інформації у літературних джерелах разом зі збільшенням кількості публікацій первинних досліджень. З одного боку, цей процес супроводжувався розширенням спектру різноманітних методичних підходів та оглядів. Метою цієї публікації є: огляд основних відмінностей між різними підходами до систематизації та оцінки інформації, дослідження методу систематичного огляду, що найчастіше використовується при оцінці інформації; виділення існуючих непослідовностей та варіативності при застосуванні систематичного огляду, неправильне застосування якого може призвести до неоднозначних результатів. Систематичний огляд проводиться в різних і популярних галузях, таких як сестринська справа, спорт, медицина, охорона здоров'я, психологія, анестезіологія. Важливий аспект пошукового процесу в даного дослідження полягає в тому, щоб надати всебічне узагальненні стосовно того, як проводити та здійснювати систематичний огляд у інших сферах господарювання. Результати показують, що впровадження контрольованого списку PRISMA та блок-схеми PICO є необхідним і корисним у досягненні високого ступеня транспарентності інформації. Друга частина публікації присвячена надважливій галузі, а саме сільському господарству. У випадку сільського господарства також можна знайти літературу систематичних оглядів, однак ці огляди зосереджені на невеликій частині економічних і соціальних питань, таких як розумне («смайт») сільське господарство, охорона здоров'я та безпека в сільськогосподарських роботах і ландшафті, і є лише кілька літературних джерел, які вивчають інші аспекти сільського господарства, такі як продуктивність і ефективність. Крім того, у наукових роботах недостатньо розкриваються екологічні питання в межах даного напрямку. Заключною метою є узагальнення та проведення систематичного огляду наукових джерел та літератури стосовно сільськогосподарського виробництва в умовах дії глобальних викликів.

Ключові слова: типи оглядів, систематичний огляд, PRISMA, PICO, сільське господарство.

JEL Classification: O13, Q11

Absztrakt. Az elmúlt évtizedekben megugrott az irodalmi forrásokban található információk tömeges elterjedése a primer kutatási publikációk számának növekedésével együtt. Ezt a folyamatot egyrészt a különféle módszertani megközelítések, áttekintések spektrumának bővülése kísérte. A kutatás célja, hogy: áttekintse az információk rendszerezésének és értékelésének különböző megközelítései közötti főbb különbségeket, tanulmányozza az információértékelés során leggyakrabban használt szisztematikus áttekintés módszerét; ki legyenek emelve a szisztematikus áttekintés alkalmazásában meglévő következetlenségek és változékonyságok, amelyek helytelen alkalmazása félreérthető eredményekhez vezethet. A szisztematikus áttekintés széles felhasználásra került olyan területeken, mint például az ápolás, a sport, az orvostudomány, az egészségügy, a pszichológia, az aneszteziológia. Ebben a tanulmányban a kutatási folyamat egyik fontos szempontja, hogy átfogó általánosítást adjon arról, hogyan kell szisztematikus áttekintést végezni és végrehajtani a menedzsment más területein. Az eredmények azt mutatják, hogy a PRISMA ellenőrzőrendszer és a PICO folyamatára megvalósítása szükséges és hasznos az információk nagyfokú átláthatóságának eléréséhez. A cikk második része egy rendkívül fontos iparágról, nevezetesen a mezőgazdaságról szól. A mezőgazdaság esetében szisztematikus reflexió az irodalomban található, de ezek az áttekintések a

gazdasági és társadalmi kérdések egy kis részalmazára összpontosítanak, mint például a smart-mezőgazdaságra, az egészségre és biztonságra a mezőgazdasági munkálatokra és tájra, és csak néhány irodalmi forrás létezik, amelyek a mezőgazdaság egyéb szempontjait, például a termelékenységet és a hatékonyságot tanulmányozzák. Ráadásul a tudományos munkák nem tárják fel kellőképpen a környezeti kérdéseket ezen irányvonalon belül. A végső cél a mezőgazdasági termeléshez kapcsolódó tudományos források és szakirodalom általánosítása és szisztematikus áttekintése a globális kihívások összefüggésében.

Kulcsszavak: áttekintések típusai, szisztematikus áttekintés, PRISMA, PICO, mezőgazdaság.

Abstract. *There has been an explosion of literature information over the last decades along with a large increasing primary research publication. On the one hand, this process has been accompanied by an expansion in the range of different methodological approaches and reviews. The first aim of this publication is to give a short overview regarding the main differences among the reviews, then secondly the author focuses on the frequently used method, the so-called systematic review because there are significant inconsistencies and variabilities how to properly conduct and report a systematic review and it can lead to misleading results. The systematic review has been performed in various and popular fields like nursing, sport, medicine, health care, psychologic, anaesthesiology. The third aim this publication is to provide a comprehensive summary regarding how to conduct and implement a systematic review. Results show that it is necessary and useful to implement a PRISMA checklist and a PICO flow chart. In this publication the second part connect to a hot topic namely agriculture. In the case of agriculture, the literature of systematic reviews can also be found however these reviews focus on a little part of economic and social matters as smart agriculture, health and safety in agriculture works and landscape and there are only a few literatures examining other aspect of agriculture like productivity and efficiency. Moreover, there is a gap in literature of systematic reviews examine the environmental aspect. The last objective, a longer-term aim, will be to report and conduct a systematic literature review regarding relevant topic in agriculture I connection with climate change, productivity and efficiency and will contribute the existing literature in this field.*

Keywords: review types, systematic review, PRISMA, PICO, agriculture.

Introduction. The value of literature reviews has increased in the last decades, and it has parallelly been accompanied by an expansion in the range of different methodological approaches and reviews [1]. The first step is to declare what type of review is right for the researchers. There are some appropriate papers [2; 3; 4], which provide a clear decision tree to find the answer. These papers describe six different review types:

- 1) literature (narrative) review,
- 2) rapid review,
- 3) scoping review,
- 4) umbrella review,
- 5) systematic review
- 6) meta-analysis.

Here, some short descriptions can be found regarding the review types.

The *traditional (narrative) literature* review characteristic is to describe and appraise overview and criticize previous works and focus on a basic of a topic. Limitations are as follows: the researchers' assumptions and agenda often unknown biases that occur in selecting and assessing the literature are also unknown and cannot be replicated and do not follow an established protocol [5].



In the case of *systematic review* (SR), the scope of the review is identified in advance, making a comprehensive search to find all the relevant studies, focus on a single well-formulated research question, using of explicit criteria to include/exclude studies, using explicit methods of extracting and synthesizing study findings (qualitative or quantitative way). The method must be reproducible, objective and transparent. [6] It collects all possible studies related to a given topic and design and reviews and analyses their results [7].

Meta-analyses are a quantitative and more rigorous method than the above mentioned two methods. This type of review is a valid, objective method of analysing and combining different results. Usually, it is mainly conducted on randomized controlled trials (RCTs), which have a high level of evidence.

Since 1996, various papers have presented guidelines for reporting meta-analyses of RCTs. The Quality of Reporting of Meta-analyses (QUORUM) statement have been registered. The QUORUM was evolved in 2009 and then the Preferred Reporting Items for Systematic Reviews and Meta-Analyses (PRISMA) statement was published, and it greatly helped to standardize and to improve the quality of systematic reviews and meta-analyses [7].

Purpose of the study. The purpose of the article is to investigate the theoretical and practical aspects of systematic reviews, in particular the content of the concept, types of reviews, principles, steps and tools, as well as the peculiarities of conducting systematic reviews in the field of agriculture in the European Union.

Literature review. In this part of the publication, I would like to give a short but comprehensive summary regarding the recent research and publications that are connecting how to conduct a systematic review, what the basic principles, steps and methods or tools that could help to the researcher to conduct her own systematic review in the near future.

According to [8] there are significant inconsistencies and variabilities how to properly conduct and report a systematic review and it can lead to misleading results.

The basic steps for conducting a systematic review [9] is to plan and anticipate problems.

A clear study focuses from the beginning, a well-defined research question, outlining strict inclusion and exclusion criteria, and understanding the contribution of one's work to the existing literature. [9] mentioned that it is often helpful to write down the research question first, then to conduct a literature review to determine whether your question has already been answered, can be answered or it is irrelevant.

The PICO (Population, Intervention, Comparison, and Outcome) is a commonly used tool to help delineate a clearly well-defined question for systematic review. The purpose of this review is to not only collect all the relevant literatures, but to extract data presented.

To execute a well-designed study there are two requirements:

1. an organized team: including a statistician, an expert, and at least two individuals to oversee each section of the review process
2. a detailed study protocols.

Strict criteria are necessary to determine the appropriate articles for inclusion. Some of these criteria depend on the specific question. [9; 10] give an important advice to perform a comprehensive systematic review, using a single database alone is

insufficient, multiple information sources will need to be searched (Scopus, Web of Science, JSTOR, etc.)

A key aspect is the data collection. The most recent guidelines are the PRISMA statement.

The PRISMA statement, first published in 2009, was designed to help systematic reviewers transparently report why the review was done, what the authors did, and what they found. Over the past decades, in methodology and terminology have necessitated an update guideline [10].

The PRISMA 2020 statement provides an updated reporting guidance for systematic reviews that reflects to identify, select, appraise, and synthesise studies. The PRISMA 2020 statement consists of a 27-item checklist, an expanded checklist, the PRISMA 2020 abstract checklist, and revised flow diagrams for original and updated reviews.

Results and discussion.

1. The PRISMA flow chart

The conduct and success of a systematic review depends heavily on the scope and quality of included studies thus, the reviewers may need to modify the original review protocol. [11] article says that without a protocol it is difficult to judge between appropriate and inappropriate modifications.

The PRISMA Statement consists of a four-phase flow chart diagram that presented in Graph 1.

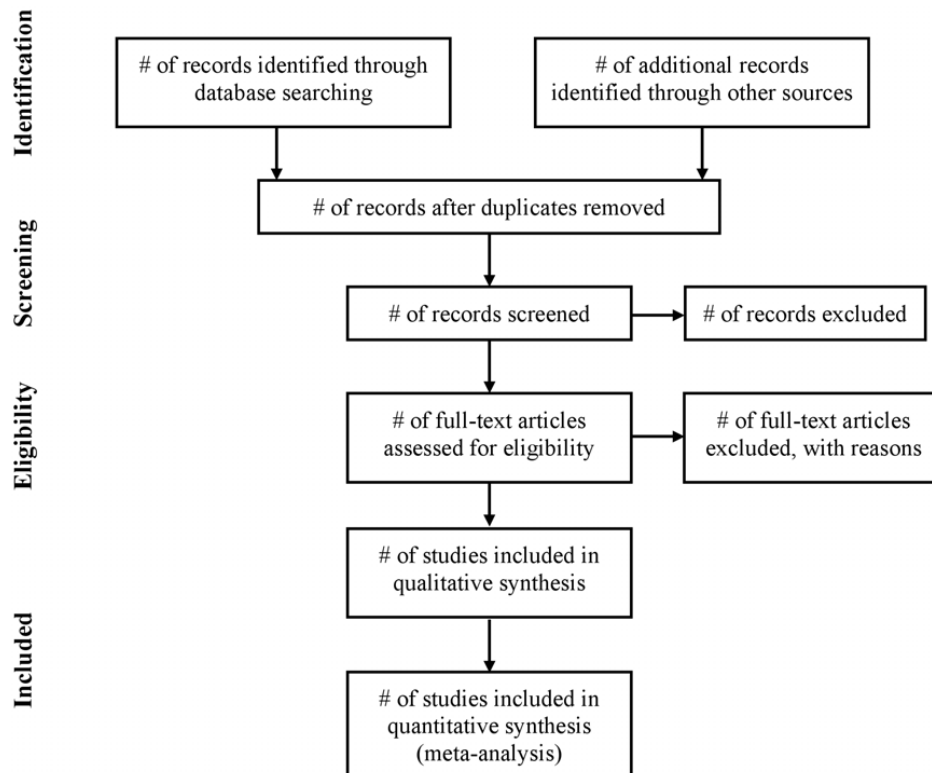


Figure 1. PRISMA flow chart diagram

Source: [11].



The aim of the PRISMA Statement is to help authors to improve the reporting of systematic reviews. The new PRISMA checklist differs in several respects from the QUOROM checklist for example the PRISMA checklist “decouples” several items. [11] emphasises that the number of included articles might be smaller or larger than the number of studies, because articles may be published in several articles.

Based on the following literatures [7; 12; 13; 9; 14], there are five or seven stages to conduct a systematic review, these stages are as follows and can be also found some short descriptions:

1. *Questioning*. Before beginning work the reviewer should specify a clear, unambiguous and a well-structured question.

2. *Planning*. The search should be extensive, and it is also important to use multiple resources as above mentioned. The study selection criteria should flow directly from the review question and be specified a priori. Reasons for inclusion and exclusion should be recorded as well.

3. *Searching/Screening*. A key step is the critical appraisal of the included studies. There are several threats like description bias, selection bias, measurement bias, analytic bias, and interpretation bias [9]. In the so-called first-pass review when the references have been recorded, collected and duplicates excluded (record this number) the reviewers read through each study title and exclude clearly irrelevant studies. A second-pass review is then conducted where the abstracts of included titles are analyzed further. Eventually, articles must undergo full-text review (third-pass review). [9] suggested once this is complete, the bibliographies of each article also need to be systematically reviewed for further relevant articles. Selected studies should be subjected to a more refined quality assessment by use of general critical appraisal guides and a quality checklist (for example the PRISMA checklist). These detailed quality assessments will be used for exploring heterogeneity.

4. *Data extraction/Synthesizing the evidence*. Data synthesis consists of tabulation of study characteristics, quality and effects as well as use statistical methods for exploring differences between studies.

5. *Drawing conclusions, writing and publishing*. The risk of publication bias and related biases should be explored.

There is a new strategic agenda between 2019-2023 for the EU and it has set out four priority areas [15]:

1. protecting citizens and freedoms,
2. developing a strong and vibrant economic base,
3. building a climate-neutral, green Europe
4. promoting European interests and values.

The new agricultural policy between 2023-2027 was adopted in 2021. This legislation put this field towards a greener, a fairer and more performance-based policy. It will ensure a sustainable future for farmers, provide more targeted support to smaller farms, and allow greater flexibility for member countries to adapt measures to local conditions [16].

In a greener CAP the EU supports agriculture to make a much stronger contribution to the Green Deal (Farm to fork program, Biodiversity strategy). Green ambition and green deal targets, eco-scheme, rural development, climate and biodiversity are among the key areas of the reform. It is a main question how the direct

payments will contribute to the climate- and environmental-friendly farming practices and approaches.

In a fairer CAP, it directly tries to support the redistribution of income support, convergence of payments, support the young farmers and improve the gender balance [17].

There are several literatures focusing on these central topics. One group examines the environmental aspects and performances of the CAP [18; 19; 20]. Other group examine the social side [19] and there are some of them examine the effectiveness and productivity of the agricultural production and factors affecting the farms production level. Some researchers examine the effect of some agro-environmental scheme and its influence on the farms' applied technology and performance [21; 22].

In the case of systematic review, some reviews focus smart agriculture and artificial intelligence, social skills, use of local knowledge in agriculture, environmental effect in agricultural trade.

Conclusions and prospects for further research. Our long-term goal is to fill the gap in systematic review to combine the environmental and economic topics in agriculture and to report and conduct a systematic review of efficiency, productivity and climate change.

References

1. Sutton, A., Clowes, M., Preston, L. and Booth, A. (2019). Meeting the Review Family: Exploring review types and associated information retrieval requirements. *Health information and libraries journal*, 2019-09, Vol.36 (3), p.202-222.
2. What is Meta-Analysis? <https://study.com/learn/lesson/meta-analysis-methods-examples.html>
3. What type of review is right for you? Cornell University Library. Available from: https://www.library.cornell.edu/sites/default/files/SystematicReview_DecisionTreeMethodologies_v3.pdf
4. Booth, A. (2016). Review Ready Reckoner - Assessment Tool (RRRsAT). Available from: https://guides.temple.edu/ld.php?content_id=58184158
5. Cochrane. Background to Systematic Reviews. Available from: https://ph.cochrane.org/sites/ph.cochrane.org/files/public/uploads/Unit_One.pdf
6. CRD (2001). Undertaking Systematic Reviews of Research on Effectiveness. CRD's Guidance for those Carrying Out or Commissioning Reviews. CRD Report Number 4 (2nd Edition). NHS Centre for Reviews and Dissemination, University of York. March 2001.
7. Ahn, E.J. and Kang, H. (2018). Introduction to systematic review and meta-analysis. *Korean J Anesthesiol.* 2018 April; 71(2). 103–112.
8. Stannard, D. (2022). A Systematic Approach to Systematic Reviews. *AORN journal* February 2022. DOI: 10.1002/aorn.13610 Association of periOperative Registered Nurses
9. Yannascoli, S.M., Schenker, M.L., Carey, J.L., Ahn, J., Baldwin, K.D. (2013). How to Write a Systematic Review: A Step-by-Step Guide. *UNIVERSITY OF PENNSYLVANIA ORTHOPAEDIC JOURNAL.* Vo. 23. 64-69.
10. Page M.J., McKenzie J.E., Bossuyt, P.M., Boutron, I., Hoffmann, T.C., Mulrow, C.D. (2021) The PRISMA 2020 statement: An updated guideline for reporting systematic reviews. *PLoS Med* 18(3): e1003583.
11. Moher, D., Liberati, A., Tetzlaff, J., Altman, D.G. (2009). Preferred Reporting Items for Systematic Reviews and Meta-Analyses. The PRISMA Statement. *PLoS Medicine.* Vol (6) Issue 7.
12. Danson, B. (2007). Seven steps to systematic literature reviews. *Medical Device and Diagnostic Industry News Products and Suppliers.* Available from: https://www.academia.edu/8302757/Seven_Steps_to_Systematic_Literature_Reviews?msclkid=9cd38392b00611ec9ad67ea5ea568b21



13. Khan, K.S. - Kunz, R. - Kleijnen, J. - Antes, G. (2003). Five steps to conducting a systematic review. *Journal of the Royal Society of Medicine*. 2003 Mar; 96(3), pp. 118–121.
14. Livinski, A., Joubert, D., Terry, N. (2015). Undertaking a Systematic Review: What You Need to Know. National Institute of Health. Available from: https://www.nihlibrary.nih.gov/sites/default/files/SR_Training_oct2015.pdf?msclkid=9cd48ae7b00611ecbcb02442fd08ef3e
15. European Union priorities 2019-2024. Available from: https://european-union.europa.eu/priorities-and-actions/eu-priorities_en
16. The new common agricultural policy: 2023-27. Available from: https://ec.europa.eu/info/food-farming-fisheries/key-policies/common-agricultural-policy/new-cap-2023-27_en
17. Fugazza, D., Aletti, G., Bertoni, D., Cavicchioli, D. (2022). Farmland use data and remote sensing for ex-post assessment of CAP environmental performances: An application to soil quality dynamics in Lombardy. *Remote Sensing Applications Society and Environment* 26(1).100723. DOI: 10.1016/j.rsase.2022.100723
18. Tzemi, D., Mennig, P. (2022). Effect of agri-environment schemes (2007–2014) on groundwater quality; spatial analysis in Bavaria, Germany. *Journal of Rural Studies* 91(1):136-147 DOI: 10.1016/j.jrurstud.2022.03.006
19. Mills, J., Chiswell, H., Gaskell, P., Courtney, P., Brockett, B., Cusworth, G., Lobley, M. (2020). Developing Farm-Level Social Indicators for Agri-Environment Schemes: A Focus on the Agents of Change. *Sustainability* 13(7820) DOI: 10.3390/su13147820
20. Balogh, J.M. –Jámbor, A. (2020). Az agrárkereskedelem környezeti hatásainak vizsgálata szisztematikus szakirodalmi áttekintés segítségével. *Közgazdasági Szemle*, LXVII. évf., 2020. szeptember, 930–949.o.
21. Nagy, Zs. – Baráth, L. (2021). An examination of the Effect of Participation in Agri-Environmental Schemes (AES) on farms' applied technology and technical efficiency ICEBM2021 Conference, 12 november 2021, Cluj-Napoca, Romania
22. Barath, L. –Bakucs, Z.L. –Nagy, Zs. – Fertő, I. (2021). DIFFERENCES IN EFFICIENCY AND PRODUCTIVITY BETWEEN CONVENTIONAL AND ORGANIC FARMS: THE CASE OF HUNGARIAN CEREAL OILSEED AND PROTEIN (COP) CROP PRODUCING FARMS (2010-2015). 13 th International Conference of J. Selye University Economics Section 31 <https://doi.org/10.36007/4119.2022.031>



DOI: <https://doi.org/10.58423/2786-6742/2022-2-54-65>
UDC 330.341.42:004.9(430)

Katalin NÁTZ

PhD student, Doctoral School of Economic and Regional Sciences (GRTDI),
Hungarian University of Agriculture and Life Sciences (MATE), Szent István Campus
ORCID ID: 0000-0002-5116-6639

Zsigmond Gábor SZALAY

PhD, Associate Professor, Head of Department of Agridigitalization and Extension Activities,
Institute of Rural Development and Sustainable Economy,
Hungarian University of Agriculture and Life Sciences (MATE), Szent István Campus
ORCID ID: 0000-0001-6301-3237

ICT-SECTOR IN GERMANY

Анотація. Термін «індустрія 4.0» описує промислово-політичне бачення та концептуально базується на минулих промислових революційних процесах. Із застосуванням нових технологій відбулися масштабні структурні зміни в промисловості, виробничо-господарських процесах, культурі праці. Сьогодні без автоматизації та цифровізації неможливо отримати конкурентну перевагу в поточній ситуації на ринку, а особливо в телекомунікаційному секторі. Технічний прогрес дозволяє використовувати методи та процеси у сфері інформаційних технологій та телекомунікацій (ІКТ), які зменшують витрати виробництва та негативний вплив на навколишнє середовище. Сьогодні технологічні компанії прагнуть інвестувати в громади, в яких вони працюють, починаючи від постачання продуктів і послуг ІКТ і закінчуючи ширшими цілями забезпечення мобільного та оптоволоконного ширококутного зв'язку для всіх і забезпечення цифрового залучення. Розташування цих технологічних компаній здебільшого розташовано в Німеччині, і вони сприяли зростанню країни та були двигунами економіки протягом останнього десятиліття. Однак провідні національні економіки Європи зазнали багаторазового тиску: швидке зростання цін на енергоносії сприяє інфляції, вузькі місця в ланцюгах постачання є серйозним викликом для промисловості, а наслідки війни в Україні ще більше посилюють усе це. Багато факторів останнім часом сприяли значному уповільненню продуктивності в Німеччині через досягнення цифровізації. Було зроблено висновок, що ринки фіксованого та мобільного зв'язку відіграють ключову роль у секторі ІКТ Німеччини, на них припадає 67%. Тим не менш, оборот транснаціональних телекомунікаційних компаній має тенденцію до зниження, а кількість людей, зайнятих у секторі, неухильно скорочується з 2007 року. Дефіцит робочої сили в ІТ-секторі досяг безпрецедентного рівня. За прогнозами, до 2023 року на ринку буде дефіцит до 26 000 ІТ-фахівців, що є величезним розривом між попитом і пропозицією. Автор прагне вказати на причину, чому, незважаючи на величезні зусилля з оцифрування та досягнення індустрії 4.0, зростання продуктивності в німецькій економіці значно сповільнилося.

Ключові слова: індустрія 4.0, телекомунікації, 5G, ІКТ-сектор, продуктивність.

JEL Classification: L50, L80

Absztrakt. Az „Ipar 4.0” kifejezés egy ipari-politikai jövőképet ír le, és fogalmilag múltbeli ipari forradalmi folyamatokon alapul. Az új technológiák alkalmazásával nagyarányú szerkezeti változások mentek végbe az iparban, a termelési és gazdasági folyamatokban, valamint a munkakultúrában. A jelenlegi piaci viszonyok között automatizálás és digitalizálás nélkül nem lehet versenylőnyt szerezni. Ez főleg a távközlési szektorban tapasztalható meg. A technológiai fejlődés lehetővé teszi olyan módszerek és eljárások alkalmazását az információs technológia és a távközlés (ITT) területén, amelyek csökkentik a termelési költségeket és a környezetre gyakorolt negatív hatást. A technológiai vállalatok manapság igyekeznek befektetni azokban a közösségekben, amelyekben működnek, az ITT-



termékek és szolgáltatások nyújtásától kezdve a szélesebb körű célokig valamint a szélessávú mobil és üvegszálás szélessáv biztosítása által mindenki számára. Ezek a technológiai vállalatok többnyire Németországban találhatóak, és hozzájárultak az ország gazdasági növekedéséhez, hisz az elmúlt évtizedben a gazdaság motorjai voltak. Európa vezető nemzetgazdaságaira azonban többszörös nyomás nehezedett: a gyorsan emelkedő energiaárak fokozzák az inflációt, az ellátási láncok szűk keresztmetszete komoly kihívást jelent az ipar számára, az ukrajnai háború következményei pedig mindezt súlyosbítják. Számos tényező járult hozzá a közelmúltban a termelékenység jelentős lelassulásához Németországban a digitalizáció előrehaladása miatt. Arra a következtetésre jutottak, hogy a vezetékes és a mobil piacok kulcsszerepet játszanak a német ITT szektorban, 67%-kal. A multinacionális távközlési cégek forgalma azonban csökkenő tendenciát mutat, a szektorban foglalkoztatottak száma 2007 óta folyamatosan csökken. Soha nem látott szintet ért el a munkaerőhiány az IT-szektorban. Az előrejelzések szerint a piacon 2023-ra akár 26 000 IT-szakember hiánya lesz, ami hatalmas szakadék a kereslet és a kínálat között. A szerző arra keres választ, hogy a digitalizáció felé tett hatalmas erőfeszítések és az Ipar 4.0 elérése ellenére a német gazdaság termelékenységnövekedése miért lassult le jelentősen.

Kulcsszavak: ipar 4.0, távközlés, 5G, IKT szektor, termelékenység.

Abstract. *The term industry 4.0 describes an industrial-political vision and is conceptually based on past industrial revolutionary processes. With the application of new technologies, far-reaching structural changes have taken place in industry, production and economic processes, and work culture. Today, without automation and digitization, it is impossible to gain a competitive advantage in the current market situation, and especially not in the telecommunications sector. Technological progress enables the use of methods and processes in the field of information technology and telecommunications (ICT) that reduce production costs and negative effects on the environment. Nowadays technology companies are looking to invest in the communities in which they operate—from the supply of ICT products and services to the broader goals of enabling mobile and fiber broadband for all and enabling digital inclusion. The locations of these technology companies are largely located in Germany and they have contributed to growth of the country and were the engines of the economy during the last decade. However, Europe's leading national economies has come under multiple pressures: the rapid rise in energy prices is fueling inflation, bottlenecks in supply chains are a serious challenge for industry, and the effects of the war in Ukraine further aggravate all of this. Many factors has recently contributed to the significant slowdown in productivity in Germany due to the achievements of digitalization. It was concluded that the fixed and mobile markets play a key role in the ICT sector of Germany, accounting for 67%. Nevertheless, the turnover of multinational telecom companies is on a declining trend, and the number of people employed in the sector has been steadily declining since 2007. The labor shortage in the IT sector reached unprecedented levels. According to forecasts, up to 26,000 IT professionals will be in a shortage at the market by 2023, which is a huge gap between supply and demand. The author aims to point out the reason why, despite huge digitization efforts and industry 4.0 gains, productivity growth in the German economy has slowed significantly.*

Key words: industry 4.0, telecommunication, 5G, ICT-sector, productivity.

Introduction. The operation of economies in the 21st century is already unthinkable without information systems: online communication, international conferences and cross-country consultations, administrative processes that do not require personal presence and cloud-based data storage are now part of the working day for the global world (Nátz, 2020). The German sector of information technology and telecommunications (ICT-sector) has a key role to play in this, particularly the telecommunications sector, which is one of the largest employers in Germany.



The ICT-sector is a key driver of global digitalisation. The products and services of the sector have a significant impact on business processes in many sectors of the economy: cloud computing, big data, 5G or the Internet of Things (IoT) have given the sector a boost that has led to fundamental changes in many industries (Christofzik, 2021). The importance of the ICT sector is also shown by the fact that leading companies in the international industry such as Apple, Microsoft and Google are now among the most valuable companies in the world. Digital change is not only changing the business world, but also affecting almost every area of life. The triumph of smartphones, for example, has radically changed the way we communicate and consume information.

The telecommunications sector is a key part of the ICT sector. Germany's largest telecommunications software market is home to almost 22.3%. In second place is the United Kingdom with 21.6%, followed by France with 12.1%. The other countries in Europe together account for about 40% of this sector. In 2020 Germany is also the largest in Europe in terms of cloud services, with almost 25% of the market. According to German Statistics, the country was able to record 5.8 percent annual growth and more than € 27.5 billion in sales in the software market in 2021 (Statista 1a, 2021). The growth of software is mainly driven by the need for infrastructure optimization for big data analysis, especially when we think of the country's factories and telecom companies. It is not even possible to talk about traditional software segments, as software - especially enterprise information systems, which provide a significant part of the ICT sector - is increasingly being moved to the cloud - saving considerable costs and resources.

The growing demand for cloud services is closely linked to the country's digital transformation, with two out of three companies introducing cloud services in 2019, according to the Bitkom National Digital Association (Bitkom, 2020). The European Information Technology Observatory divides the ICT market into three broad segments: information technology, telecommunications, and consumer electronics (Nemeslaki, 2016). According to Statista, the country achieved a market turnover of € 178.3 billion in the field of ICT in 2020, making Germany one of the largest ICT markets in the world. The country's IT sector is the main engine of growth, with a turnover of more than € 101.8 billion (Statista 1b, 2021), while the telecommunications sector, which is partly examined by the author, boasts a turnover of € 67.5 million, or 1.4% compared to the previous year. While in terms of sales volume in the ICT market, the lowest turnover came from the consumer electronics segment with its 9 million euros.

Literature Review. The term Industry 4.0 itself has its roots in Germany, as most recently formulated in the High-Tech Strategy 2020 study initiated by the Federal Ministry of Education and Research. Industry 4.0 refers to the Fourth Industrial Revolution, which brings another extraordinary change in the manufacturing industry after industrialization, mass production, and automation. The long-term goal of Industry 4.0 is to ensure the competitiveness of manufacturing companies by successively promoting the digital transformation of production. Digitization creates intelligent, self-regulating socio-technical production systems whose resources, systems, employees, and products are networked and communicate in real time. Industry 4.0 embraces a multitude of innovative technologies. The challenge for

manufacturing companies is to identify those out of a multitude of technologies and trends that can ensure long-term competitiveness (Dillinger-Messmer-Reinhart, 2021).

Data exchange between companies requires interoperability (interoperability and integration of different information systems) and data sovereignty. An integrated approach involving both Industry 4.0 and International Data Space (IDS) technologies should therefore be considered and desired in industrial production applications, including telecommunications (Jacoby-Volz-Weißenbacher-Stojanovic-Usländer, 2021). International Data Spaces (IDS) is a data network that focuses on data sovereignty, the ability of a data provider to determine who can use their own data and how. The central component, the IDS connector, is a gateway to the network. These tools are constantly being developed to ensure data security and sovereignty. DIN SPEC 27070 defines requirements and reference architectures for security gateways that ensure reliable exchange of industrial data and services. The latter also includes the concept of the “digital twin” in Industry 4.0, which is a hot topic of discussion in any initiative aimed at developing and building service and data infrastructures for networked industrial production (Kritzinger, 2018). Although not new, as the term and concept have been used in the context of product lifecycle management for more than twenty years, it is gaining more and more attention in the ICT environment due to the digitization and thus virtualization of physical devices.

According to Paul Korte and Robert Kozinski, the elements of Industry 4.0 in the telecommunications sector that human and mechanical functions and products are combined, value-added networks are optimized, the products are personalized, developing new business models, and implement the SMART vision of the company, product, logistics and services (Korte-Kozinski, 2017).

SMART's vision includes the product as a service; real-time monitoring; remote maintenance; fault prevention maintenance; tracking and short supply chains (Figure 1).

According to Péter Csillik, “*industry 4.0 is characterized by the integration of machines and equipment, production units and suppliers into a single intelligent information system. Features: Internet of Things, machine-to-machine communication (M2M), custom mass production, industrial and service robots*”, larger and real-time data (BIG DATA) (Csillik, 2019).



Figure 1. Smart vision

Source: Korte-Kozinski-Nátz (2017)

According to Olivér Kovács, the synthesized interpretation of industry 4.0 also originated in Germany, referring to the technological revolution that began with the production of microprocessors from the last third of the last century and then unfolded with information and communication technologies (ICT) and automation (Olivér Kovács, 2017).

Industry 4.0, summarized by Kovács based on the original German definition and OECD and EP recommendations (Acatech, 2013, 2015; OECD, 2016; EP, 2016 in Kovács), is a new manufacturing philosophy based on the Internet of Things and Services (IoT) and a mode of operation in which smart factories are created by connecting resources, machines, and even logistics systems into an online integrated system. In this way, we create independent and optimizing local production processes. Local means that through different technologies, the individual production units themselves (such as the sensors) become smart and local – ie. decentralized - control is implemented instead of a central one. The international literature lists nine interacting developments in the evolution of industry 4.0: 1. Big Data Analytics, 2. Autonomous Machines, Robots, 3. Simulations, 4. Integration of Horizontal and Vertical Systems, 5. Industrial Internet of Things, 6. cyber security, 7. cloud technology; 8. additive production and 9. augmented reality” (Kovács, 2017).

Industry 4.0 is often referred to alongside the concept of the digital economy. According to Yang, the digital economy is the part of total economic output that comes from digital input from the international dimension, which includes digital competence, equipment (communication tools, software and hardware), and intermediate digitized services and goods used in production. All of these are the foundations of the digitalized economy (Williams, 2021).

The production of IT sector products and the provision of related services integrate the product and service platform where the existence of manufacturing IT is essential, e.g., precision machining using computer numerical controls. The IT sectors that support the digital economy segment are services and goods in the IT sector, which are made up of three components of the digital economy: the computer networking industry, the computer manufacturing, and the IT consulting industry. The IT sector integrates communication tools, including communication services and cloud-based technologies (Williams, 2021). New digital services and technologies are provided by a smaller yet typical business sector, information, and communication technology (ICT or ICT). This industry is one of the main drivers of digitalisation.

In 1998, OECD countries agreed to define the ICT sector as a combination of manufacturing and service industries that electronically record, transmit and display data and information. This definition, which is based on an international standard classification of activities, was seen as a first step towards defining core indicators for the ICT sector.

The principles underlying the definition are as follows. In the manufacturing industry: It must serve the function of information processing and communication, including transmission and display. It must use electronic processing to detect, measure, and / or record physical phenomena or to control physical processes. For the service sectors: The function of information processing and electronic communication should be enabled (OECD, 2002).



Purpose of the study. The goal of the author is to explore the causes of declined productivity of the German economy in recent years and what extent the ICT sector, and within it the telecommunications sector, has contributed to this.

Methods and methodology. The research is based on the data from the German statistical office (Statista) for the German ICT sector. Within this, the next key indicators of telecommunications market have been examined: the number of companies and the size of their turnover, employment in recent years, the use of broadband Internet and the effects of 5G technology.

Fields of literature research: presentation of the ICT sector; analysis of the German economy and its international comparison at the ICT sector. Structure of secondary research: analysis of the German telecommunications sector based on Statista data.

The role that the German communications sector could play in declining productivity had been examined first and then it was compared the findings based on secondary data with the findings of other authors.

Presentation of research results. The telecommunication market can be divided into mobile, fixed and cable segments. While external revenues from the classic fixed network have declined in recent years in Germany, revenues from mobile communications are stable.

The German telecommunications market achieved sales of around € 57 billion in 2020. The largest telecommunications provider is Deutsche Telekom, which accounts for about 43 percent of total market turnover. In second and third place are the German subsidiaries Vodafone and Telefonica. In total, the turnover of the three major telecommunications companies in the German market amounted to more than 43 billion euros in 2020 (Statista 1c, 2021). The number of companies operating in the industry reached 3,849 and the number of employees reached 162,000.

Figure 2 shows the external sales of the German telecommunications industry in the areas of mobile communications, fixed network, and cable until 2020. About € 25.6 billion in mobile communications expected in 2020 (Statista 1d, 2021).

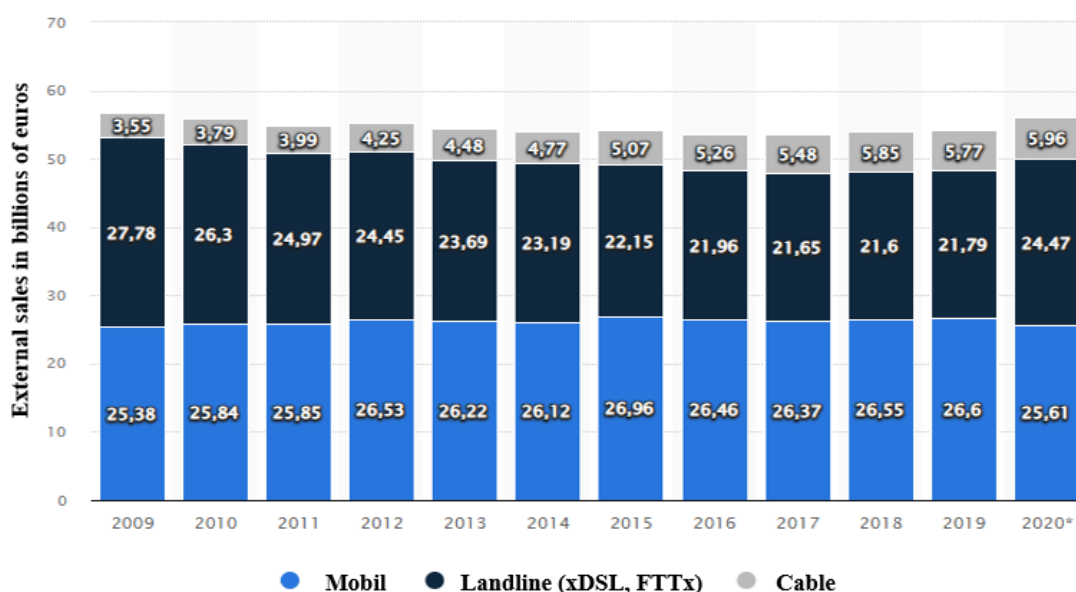


Figure 2. Sales in the German telecommunications industry: mobile communications, fixed network, and optical cable.

Source: Statista (2021).

From the viewpoint of Deutsche Telekom AG, more than half of the telecommunications turnover is attributable to this company. Thus, it is the most important player in the German telecommunications market, but also in the ICT market.

Figure 3 shows the external sales of the German telecommunications industry between 1998 and 2020.

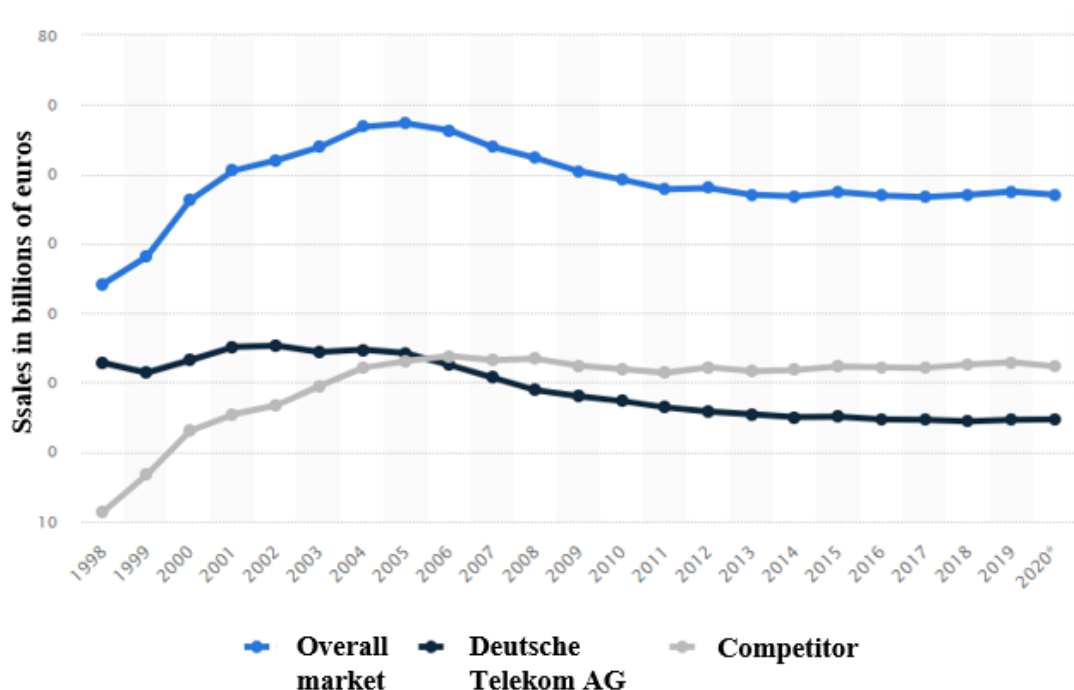


Figure 3. Turnover in the German telecommunications market from 1998 to 2020.

Source: Statista (2021).

As can be seen from Fig.3, the telecommunications market had a turnover of € 57 billion in 2020. The figures include revenues from the wired network, mobile communications, and cable TV infrastructure, which can be attributed to the activities of more than 3,800 companies.

Figure 4 shows the number of companies operating in the telecommunications sector in Germany between 2009 and 2019.

As of 2019, the industry registered 1,378 companies in the telecommunications hardware sector and 2,471 companies in the telecommunications services sector (Statista 1f, 2021).

Broadband internet use

Broadband internet provides fast access to the online world. Broadband internet is provided via a standard telephone line, cable connection, satellite technology or mobile network. Broadband connections over an optical cable are particularly fast.

In Germany, the availability of broadband internet has also improved significantly. About 96 percent of German households now have high-speed Internet access of at least 50 Mbit / s (end of 2020) (Statista 1g, 2021).

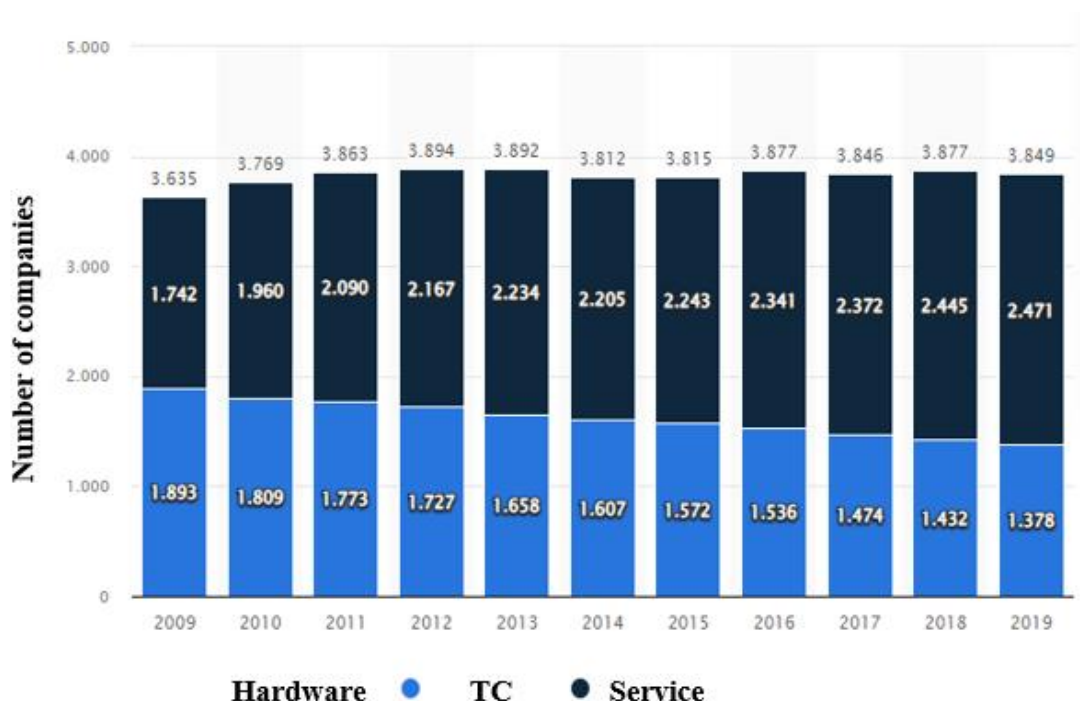


Figure 4. The number of companies in the German telecommunications market 2009-2019.

Source: Statista (2021).

However, distribution of internet access via optical cables is slow in Germany: only about 14 percent of households have access to an optical internet connection (end of 2020). (Statista 1h, 2021). Of the OECD countries, South Korea is the country with the highest rate of optical connections. In the East Asian country, about 85 percent of all broadband connections are made through fiber optics. Japan, Lithuania, Sweden, and Spain follow. Germany ranked 34th in the country with a fiber share of around 5.4 percent. Only four OECD countries have lower rates of fiber connections than Germany, including Austria and the United Kingdom.

5G technology

5G is the name of the latest generation of mobile communications standards. It follows 4G (LTE-A), 3G (UMTS, LTE) and 2G (GSM) standards. The 5G standard is designed for high data rates, reduced latency, and energy savings. The low latency of the new standard could play an important role, especially in time-critical applications such as autonomous driving or the operation of healthcare software.

By 2027, the number of 5G connections could reach 4.1 billion worldwide, of which nearly 587 million will go to Europe. Meanwhile, the German Bureau of Statistics estimates the number of smartphones using 5G at 539 million.

The auction of 5G mobile frequencies in Germany ended in June 2019, with a total revenue of around € 6.55 billion. Deutsche Telekom spent € 2.17 billion, Vodafone €

1.88 billion, Telefonica € 1.42 billion, and Drillisch Netz AG € 1.07 billion (Statista li, 2021). According to Figure 5, the share of 4G mobile connections in Germany in 2020 was around 75 percent. By 2025, the proportion of 4G connections is expected to fall to 48 percent, while the proportion of 5G connections will increase to 52 percent.

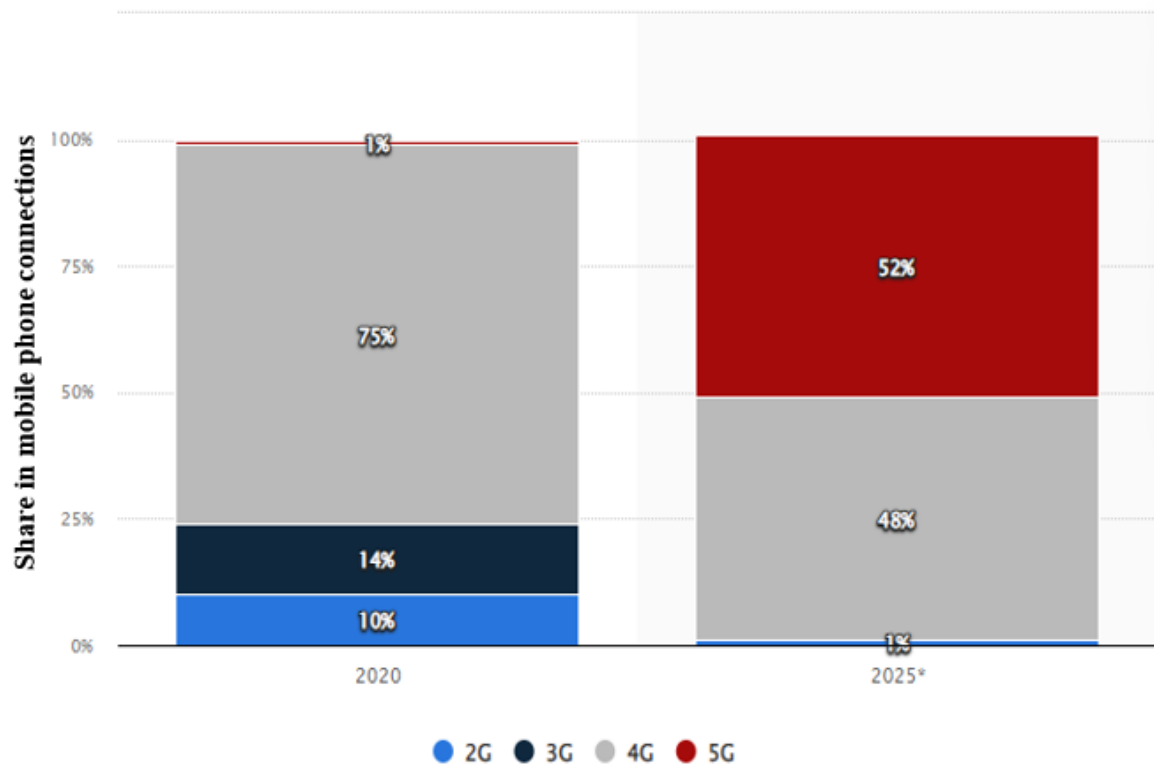


Figure 5. Distribution of mobile phone connections in Germany by mobile phone standard in 2020 and forecast for 2025

Source: Statista (2021)

Conclusions and prospects for further research. Regarding the German telecommunications sector, a broad government commitment is essential to improve optical fixed network and mobile phone coverage. This area is a pioneer in the industrial segment in allocating the local spectrum required for 5G applications. The state-owned cell phone company plans to expand coverage. The fixed and mobile markets play a key role in the ICT sector, accounting for 67%. Nevertheless, the turnover of multinational telecom companies is on a declining trend, and the number of people employed in the sector has been steadily declining since 2007.

Despite huge digitization efforts, productivity growth in the German economy has slowed significantly. Elstner and Christofzik's research team have explained why the German economy has slowed significantly in productivity growth in recent years, despite the general perception that increasing digitalisation is causing rapid technological change.

1. There are only small spill-over effects of technological change in the United States on German labour productivity. This suggests that the German economic situation appears to be special compared to other developed economies.



2. The slowdown in German productivity growth has been largely driven by labour market performance since 2005. The successful integration of five million people into the labor market has had a moderating effect on productivity growth, as many of these new workers have shown relatively low productivity.

3. Technological developments in the ICT manufacturing sector have had a significant positive impact on GDP and employment. However, the net effect on labour productivity is modest. Consequently, increasing digitalisation will result in higher production and employment, but will not lead to significantly higher productivity.

4. In the years after 2012, technological development in the ICT-producing sectors appears to be low, which may also explain the German productivity paradox.

The publication by Christofzik et al. drew similar conclusions and traced the explanation for this development back to three factors. First, based on a novel quarterly utilization-adjusted total factor productivity measure for the German economy, it was found that the slowdown in U.S. productivity growth since the mid-2000s had a negligible impact on the German productivity trend. Second, the structural shift towards services in the German economy explains a significant part of the weaker aggregate productivity growth. This transformation process is accompanied by strong labour market performance. Third, based on a novel identification procedure, it has been shown that technological development in the German ICT sector stimulates the growth of aggregate employment. However, its impact on aggregate productivity is small (Christofzik, 2021). According to the author, it is also worth examining whether IT-outsourcing or IT outsourcing can be a realistic alternative for companies to their own employees. It is expected that the development companies would be able to handle several clients in this way and would be able to use their capacities to the maximum. It would also mean that in some cases they could be much more efficient in terms of the overall picture than the employees could.

The term industry 4.0 describes an industrial-political vision and is conceptually based on past industrial revolutionary processes. With the application of new technologies (mechanization with hydro and steam power, mass production with assembly lines and electricity, use of electronic and IT knowledge to further automate production) far-reaching structural changes have taken place in industry, production processes, economic and work culture caused by industrial societies, principles in recent centuries.

Industry 4.0 therefore means the full digitization and integration of the industrial value chain. Combining information and communication technology with automation technology, the Internet of Things and Services, enables an increasingly high level of networking within and between manufacturing plants, from supplier to customer.

The global availability of almost all information from production processes allows for the integration of customer and supplier processes and creates unimaginable flexibility and efficiency in production processes and logistics. The backbone of the industrial vision is high-bandwidth Internet, RFID, IPv6, and cloud and big data technologies for processing huge amounts of data. Virtualization and self-control of production processes fundamentally change industrial business models and ultimately create the opportunity for global, real-time access to production resources.

Despite huge digitization efforts, productivity growth in the German economy has slowed significantly. That is why German telecom companies are currently working on austerity measures that can ensure continuous improvement of 5G networks and serve the growing feature needs of customers in big data and cloud services. In this way, however, they will hardly have a framework for a post-inflation wage increase.

Future research should focus on examination which other factors influence the productivity of the telecommunications sector and thus of German industry. There is a need to explore areas where telecommunications companies can gain more market share in the ICT sector than, for example, in smart management. Therefore, with the help of estimation models, it is possible to examine which software technologies help to make the examined industry more profitable and which ones have no perspective in the future period.

References

1. Behrendt A., Kadocsa A., Kelly R., Schirmers L. (2017). How to achieve and sustain the impact of digital manufacturing at scale. McKinsey&Company, 2017. August 30th. Available from: <https://www.mckinsey.com/business-functions/operations/our-insights/how-to-achieve-and-sustain-the-impact-of-digital-manufacturing-at-scale> (accessed: 25.05.2022).
2. Bitkom (2020). How Companies are Making Use of Digital Technologies. Available from: https://downloads.studie-digitalisierung.de/2020/en/Trend_Study_TCS_2020_Report_EN.pdf, (downloaded: 2021.01.09)
3. Csillik P. (2019): Az ipar 4.0 pillanata a homo sapienstől. in: Ipar 4.0, Károli Gáspár Református Egyetem Állam- és Jogtudományi Kar, Budapest.
4. Christofzik, Désirée and Elstner, Steffen and Feld, Lars P. and Schmidt, Christoph M., Unraveling the Productivity Paradox: Evidence for Germany (May 2021). CEPR Discussion Paper No. DP16187, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3886627> (accessed: 25.05.2022).
5. Demeter K., Losonci D., Nagy J., Horváth B. (2019): Tapasztalatok az Ipar 4.0-val – Egy esetlapú elemzés. Vezetéstudomány / Budapest Management Review, L. ÉVF. 2019. 4. SZÁM/ ISSN 0133-0179 DOI: 10.14267/ VEZTUD.2019.04.02
6. Dillinger F., Messmer C., Reinhart G. (2021): Industrie-4.0-Technologiekreis für produzierende Unternehmen. Identifikation und Strukturierung relevanter Industrie-4.0-Elemente für die industrielle Produktion. Zeitschrift für wirtschaftlichen Fabrikbetrieb, Volume 116 Issue 9, DOI: <https://doi.org/10.1515/zwf-2021-0145> (accessed: 25.05.2022).
7. Jacoby M., Volz F., Weißenbacher Ch., Stojanovic L., Usländer T. (2021): An approach for Industrie 4.0-compliant and data-sovereign Digital Twins. Realization of the Industrie 4.0 Asset Administration Shell with a data-sovereignty extension. Automatisierungstechnik, Volume 69 Issue 12, DOI: <https://doi.org/10.1515/auto-2021-0074>
8. Korte P., Kozinski K., Nátz K. (2017): Industrie 4.0 – Kundenangänge im Bereich (I) IoT/Cloud. T-Systems, Bonn
9. Kovács O. (2017): Az ipar 4.0 komplexitása – I. Közgazdasági Szemle, LXIV. évf., 2017. július–augusztus (pp. 823–851).
10. Kraft P., Helm R., Dowling D. (2021): New business models with Industrie 4.0 in the German Mittelstand. International Journal of Technology, Policy and Management, Vol.21 No.1, pp.47
11. Kritzinger W., Karner M., Traar G., Henjes J., Sihn W. (2018): “Digital Twin in manufacturing: A categorical literature review and classification,” FAC-PapersOnLine, vol. 51, no. 11, pp. 1016–1022, 2018.
12. Nátz K., Orosz T., Szalay Zs.G. (2020): Methods of functional measurement of software. in AIS 2020: 15th International Symposium on Applied Informatics and Related Areas.
13. Nemeslaki A. (2016): Vállalati internetstratégia, Akadémiai Kiadó, Budapest, DOI: 10.1556/9789630598378
14. OECD (2002): Measuring the information economy 2002 (accessed: 09.01.2022)



15. Statista 1a (2021): Marktvolumen im Bereich Software in Deutschland seit 2007. Available from: <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/189894/umfrage/marktvolumen-im-bereich-software-in-deutschland-seit-2007/> (accessed: 09.01.2022)
16. Statista 1b (2021): Umsatz ITK in Deutschland seit 2007 nach Segmenten. Available from: <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/39410/umfrage/umsatz-itk-in-deutschland-seit-2007-nach-segmenten/> (downloaded: 09.01.2022)
17. Statista 1c (2021). Available from: <https://de.statista.com/themen/1239/telekommunikation-deutschland/> (accessed: 09.01.2022)
18. Statista 1d (2021). <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/249949/umfrage/umsatz-in-deutschland-in-den-bereichen-mobilfunk-festnetz-und-kabel/> (accessed: 09.01.2022)
19. Statista 1e (2021): <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/3339/umfrage/umsatz-in-der-deutschen-telekommunikationsbranche-seit-1998/>, (downloaded: 09.01.2022)
20. Statista 1f (2021): <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/702001/umfrage/anzahl-der-unternehmen-in-der-telekommunikationsbranche-in-deutschland/> (accessed: 09.01.2022)
21. Statista 1g (2021): <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/3808/umfrage/anteil-der-haushalte-mit-einem-breitbandanschluss-als-internetzugang/> (accessed: 09.01.2022)
22. Statista 1h (2021): <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/415799/umfrage/anteil-von-glasfaseranschlussen-an-allen-breitbandanschlussen-in-oecd-staaten/> (accessed: 09.01.2022)
23. Statista 1i (2021): <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/1265509/umfrage/verteilung-der-mobilfunkanschluesse-in-deutschland-nach-mobilfunkstandard/> (accessed: 09.01.2022)
24. Williams L.D. (2021): Concepts of Digital Economy and Industry 4.0 in Intelligent and information systems, *International Journal of Intelligent Networks 2* (2021), pp. 122–129.

DOI: <https://doi.org/10.58423/2786-6742/2022-2-66-76>
UDC 338.48:502.2 (439)

Andrea SZÖLLŐS-TÓTH

PhD hallgató, Közgazdaságtan és Világgazdaságtan Intézet,
Gazdaságtudományi Kar, Debreceni Egyetem,
Debrecen, Magyarország
ORCID ID: 0000-0002-6342-4041

A TURIZMUS NEGATÍV HATÁSAINAK MEGJELENÉSE ÉS KEZELÉSE MAGYARORSZÁGI NEMZETI PARKOKBAN

Анотація. Завдяки змінам у туризмі зазвичай на перший план виходять не лише переваги туризму, але і його негативні наслідки. Визначення та дослідження негативних наслідків туризму є також важливим завданням для фахівців з туризму. Серед негативних економічних ефектів можна назвати посилення інфляції, розвиток економічної залежності від туризму або зростання диспропорцій економічного розвитку територій. До негативних соціальних ефектів відносять зростання злочинності, виникнення конфліктів між місцевим населенням і туристами, перенаселення туристичних місць тощо. Забруднення води, повітря, ґрунту, засмічення та знищення дикої природи є такими негативними прикладами наслідками від туристичної діяльності для навколишнього середовища.

У контексті сталого розвитку туризму досліджено шкоду природним цінностям, спричинену туристами в зонах експлуатації угорських національних парків, а також конфлікти, що виникають під час соціальних контактів учасників даної діяльності. Для проведення поглибленого дослідження було наведено контакти з дирекцією національних парків Угорщини, з їхньою допомогою чого визначити найбільш значні проблеми, які спричиняють туристи природі, і в цьому контексті я зміг представити шкідливі наслідки туризму про місцеву фауну і флору. Під час первинного дослідження в центрі уваги потрапили такі теми, як труднощі, спричинені сезонністю, присутність занадто великої кількості відвідувачів у деяких районах, негативний вплив відвідувачів на навколишнє середовище, напруга між туристами та місцевим населенням та шляхи її вирішення. Під час співбесід з представниками Дирекції національних парків на перший план постала вагомість одного з головних завдань – формування свідомості, виховання, інформування. Завдяки інтерв'ю з представниками вітчизняних національних парків виділено та згруповано актуальні проблеми їх функціонування, а також перспективні напрямки їх вирішення.

Ключові слова: національний парк, сталий туризм, негативні наслідки туризму, розвиток туризму

JEL Classification: E69, L83

Absztrakt. A turizmus változásainak köszönhetően rendszerint nem csak az idegenforgalom előnyei kerülnek előtérbe, hanem annak negatív hatásai is. A turizmus negatív hatásainak felismerése és kutatása szintén fontos feladata a turisztikai szakértőknek. A negatív gazdasági hatások között említhető az infláció erősödése, a turizmustól való gazdasági függés kialakulása vagy a gazdasági egyenlőtlenségek növekedése. A társadalmi negatív hatások között tartjuk számon a növekvő bűnözést, a helyi lakosság és a turisták közötti konfliktusok megjelenését, valamint a turisztikai célpontok túlzásfoltóságát. A víz-, lég-, fény-, talaj-, hőszennyezés, szemetelés, az élővilág pusztulása mind a környezeti negatív hatások közé tartozik.

A fenntartható turizmusfejlesztés jegyében a magyarországi nemzeti parkok működési területein vizsgáltam egyrészt a természeti értékek turisták által okozott rongálását, másrészt a társadalmi érintkezés során kialakuló konfliktusokat. A magyarországi desztinációk vizsgálatához hazai nemzeti parkok igazgatóságával vettem fel a kapcsolatot, akik segítségével azonosítani tudtam a turisták által a természetre rótt legjelentősebb problémákat, s ezek mentén tudtam bemutatni a turizmus révén a



helyi állat- és növényvilágra gyakorolt káros hatásokat. A primer kutatás alkalmával olyan témák kerültek a fókuszba, mint a szezonális okozta nehézségek, a túlzottan sok látogató jelenléte egyes területeken, a látogatók környezetre gyakorolt negatív hatása, a turisták és a helyi lakosság között kialakuló feszültség és annak kezelése. A nemzeti parkok igazgatóságának képviselőivel folytatott interjúk során előtérbe került az egyik legfőbb feladatuk – a szemléletformálás, edukáció, tájékoztatás – súlya is. A hazai nemzeti parkok képviselőivel készített interjúknak köszönhetően összegyűjtöttem az őket érintő jelenlegi nehézségek jelentős részét, valamint az általuk alkalmazott megoldási kísérleteket a fennálló problémákra.

Kulcsszavak: nemzeti park, fenntartható turizmus, turizmus negatív hatásai, turizmusfejlesztés

Abstract. Due to the changes in tourism, not only the benefits of tourism that come to focus, but also its negative effects. Identifying and researching the negative impacts of tourism is also an important issue for tourism experts. The negative economic effects of tourism include increasing inflation, increasing economic dependence on tourism or increasing economic inequalities. Negative social impacts such as increased crime, conflicts between local inhabitants and tourists, and overcrowding in tourist destinations. Pollution of water, air, light, soil, heat, litter and the destruction of wildlife are among the negative environmental impacts.

In the context of sustainable tourism development, I have investigated both the damage to natural heritage caused by tourists and the conflicts that occur during social interaction in the operating areas of national parks in Hungary. To examine the cases of Hungarian destinations, I contacted the management of national parks in Hungary, who helped me to identify the most significant problems that tourists cause to nature and to present the harmful effects of tourism on local flora and fauna. The primary research focused on issues such as the difficulties caused by seasonality, the presence of too many visitors in certain areas, the negative impact of visitors on the environment, and the existing tensions between tourists and local people and the way they are managed. The interviews with the representatives of the national parks management also highlighted the importance of one of their main tasks, which is to raise awareness, educate and inform. The interviews with representatives of the national parks in Hungary have enabled me to gather a significant part of the current difficulties they are facing, as well as their attempts to solve these problems.

Keywords: national parks, sustainable tourism, negative impacts of tourism, tourism development.

A probléma általános megfogalmazása. Az elmúlt évtizedek változásai, a turizmus átalakulása során olyan negatív hatások sorát azonosították a kutatók, melyek javulás eszközének hiányában hosszú távon ellehetetlenítik a fenntartható turisztikai célok elérését. Az észlelt negatív hatásokat vizsgálva észrevehető, hogy mennyire fontos volna annak tudatosítása az utazók körében, hogy a könnyedén elérhető tömegturisztikai desztinációk előnyben részesítése helyett válasszák a turizmus alternatív formáit, a felelősségteljes turizmust. A problémák megoldása érdekében a szakemberek nagy hangsúlyt fektetnek a fenntarthatóságra – a fejlődés és a turizmus tekintetében egyaránt – a felelős magatartásra és az ökoturizmusra.

A fenntartható fejlődés kapcsán megfogalmazott három alappillérhez (környezeti, társadalmi, gazdasági) hasonlóan a fenntartható turisztikai tevékenységek kapcsán is bemutatható néhány alappillér, melyek a fejlődés környezeti, gazdasági, társadalmi és kulturális vonatkozásait fedik le.

ENSZ Turisztikai Világszervezete – az UNWTO – öt kulcsterületet határozott meg a fenntartható turizmus számára: a fenntartható gazdasági növekedés; a foglalkoztatottság növelése, a szegénység csökkentése; az erőforrás-hatékonyság, környezetvédelem és klímaváltozás; a kulturális értékek, sokszínűség és örökség; a

kölcsönös megértés, béke és biztonság (Csorba, 2017). A természeti erőforrások intenzív felhasználása az idegenforgalmi vállalkozásokban és más turisztikai tevékenységekben jelentős hatással lehetnek a környezetre, az ökoszisztémákra, a gazdaságra, a társadalomra és a kultúrára egyaránt.

A legfrissebb kutatások és publikációk elemzése. A turisztikai ágazat természeti környezetre gyakorolt hatásával számos szerző foglalkozott már az elmúlt években (Yang et al., 2013; Pan et al., 2018), mely a téma aktualitását erősíti. Dávid (2010) felhívja a figyelmet arra, hogy a turizmuson belül megoszlik a felelősségvállalás az egyes szereplők között. Jelen tanulmányban is bemutatásra kerül az, hogy a természeti értékek megóvásáért nem csak a turizmus területén foglalkoztatottak tartoznak felelősséggel, hanem a turizmusban résztvevő utazók, kirándulók, látogatók, turisták is. Pádárné Török (2018) kiemeli, hogy az ökoturizmusban milyen jelentős szerepet játszanak a nemzeti park igazgatóságok, melyek különös figyelmet fordítanak a természeti környezet megóvására és a környezetet óvó fejlesztésekre is.

A cikk célja. Kutatásom során célul tűztem ki a magyarországi nemzeti parkok igazgatóságának felkeresését, valamint interjú készítését néhány intézménnyel annak érdekében, hogy megbízható információt kapjak a turizmus negatív hatásainak megjelenéséről a területen, valamint arról, hogy milyen eszközökkel, módszerekkel igyekeznek a káros hatásokat enyhíteni.

Munkám első lépéseként a nemzeti parkokkal kapcsolatos legfontosabb információkat gyűjtöttem össze online források alapján, valamint a szakirodalomban fellelhető munkák eredményeit összefoglalva szakirodalmi áttekintést készítettem. Az irodalom áttekintésével párhuzamosan turisztikai adatokat tartalmazó szakmai portálok releváns információit használtam fel kutatásomban.

A primer kutatás részeként magyarországi nemzeti parkok igazgatóságával vettem fel a kapcsolatot, ahol a felmérésbe bevonni kívánt szervezetek referenseivel, képviselőivel előre összeállított kérdéssort követve interjút készítettem.

A kutatási eredmények bemutatása.

Természeti területek Magyarországon

Magyarország területének csaknem 10%-a azonosítható természetvédelmi oltalom alatt álló területként. Az ország 10 nemzeti parkkal büszkélkedik, 39 tájvédelmi körzettel, 174 természetvédelmi területtel és 103 természeti emlékekkel. Ezek domborzata és felszíne igen változatos: hegységek, dombságok, folyóvízi árterek, síkságok és karsztvidékek tarkítják az ország területét (MNP, 2020; Természetvédelem, 2022a).

Magyarországon léteznek országos jelentőségű, egyedi jogszabállyal védett természeti területek, melyek rendelettel lettek védetté nyilvánítva a természetvédelemért felelős miniszter által. Országos jelentőségű, egyedi jogszabállyal védett természeti területek között megkülönböztetjük a nemzeti parkokat (NP), tájvédelmi körzeteket (TK), természetvédelmi területeket (TT) és a természeti emlékeket (TE) (Természetvédelem, 2022a). A Magyarországon található természeti területek számát és kiterjedését az 1. táblázatban foglaltam össze.

Az országos jelentőségű, egyedi jogszabállyal védett természeti területek mellett beszélhetünk még Natura 2000 besorolású területekről is, mely Magyarország kb. 21%-át teszi ki. A Natura 2000 az Európai Unió által lett létrehozva, és egy olyan összefüggő európai ökológiai hálózatot takar, amely a természetes élőhelytípusok,



állat- és növényfajok védelmén keresztül igyekszik biztosítani a biodiverzitás fenntartását, és hozzájárulni kedvező természetvédelmi helyzetük megtartásához, szükség esetén helyreállításához (Natura 2000, 2022a).

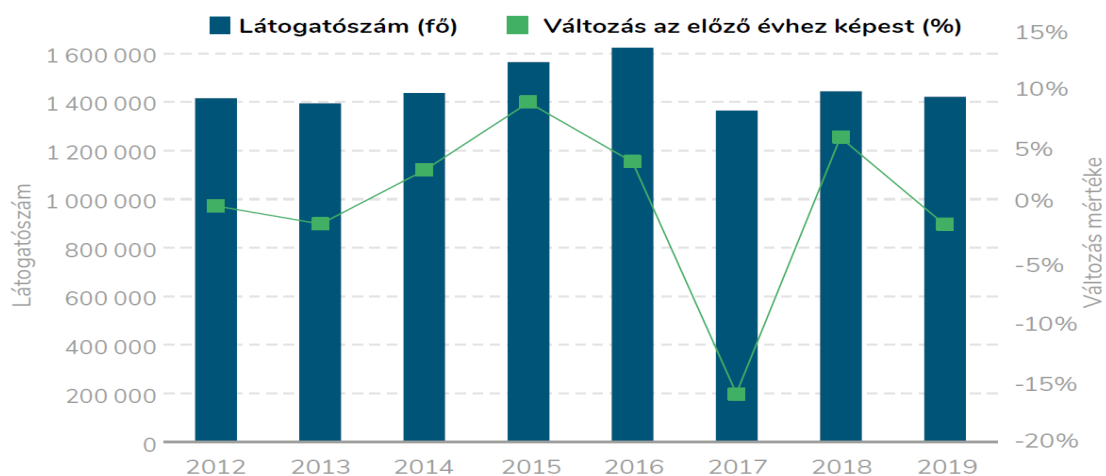
1. táblázat: **Természeti területek száma és kiterjedése Magyarországon**

Megnevezés	Száma (db)	Kiterjedése (ha)
Nemzeti park (NP)	10	480 093
Tájvédelmi körzet (TK)	39	336 875
Természetvédelmi terület (TT)	174	31 823
Természeti emlék (TE)	103	133
Összesen	326	848 924

Forrás: Természetvédelem (2022a) alapján saját szerkesztés, 2022

Az országos jelentőségű védett területek ellenőrzéséért, működtetéséért felelős állami szervek a nemzeti park igazgatóságok (NPI). A nemzeti park igazgatóságok nem csak a nemzeti parkok kezeléséről gondoskodnak, hanem működési területük része a hozzájuk tartozó összes tájvédelmi körzet és országos jelentőségű természetvédelmi terület is. Magyarországon 10 nemzeti park igazgatóság található, melyek működési területe az ország teljes területét lefedi. A nemzeti park igazgatóságok a természetvédelemmel, természetvédelmi kutatással, élőhelyek kialakításával és fenntartásával kapcsolatos feladatok mellett vagyongazdálkodási, településrendezési, településfejlesztési eljárásokkal kapcsolatos feladatokat is ellátnak, valamint gondoskodnak a sérült, károsodott élőhelyek helyreállításáról, rehabilitációjáról, a védett természeti területek és természeti értékek, egyedi tájértékek nyilvántartásának vezetéséről (Természetvédelem, 2022b; Magyar Nemzeti Parkok, 2022).

Az 1. ábrán az aktív turisztikai és ökoturisztikai létesítmények látogatószámáról készített összeállítást szemléltetem 2017 és 2019 között.



1. ábra: **A nemzeti parkok látogatószámának alakulása (2017-2019)**

Forrás: NATS (2022:27)

A Nemzeti Aktív Turisztikai Stratégia 2030 (NATS, 2022) tervezetében foglalt információk szerint 2019-ben 1,4 millió fizető látogatót regisztráltak országszerte a nemzeti parki igazgatóságok, mely a jegyeladások számát jelenti, vagyis az ingyenesen látogatható attrakciók népszerűségéről nem áll rendelkezésre megfelelő adat.

Interjúkészítés magyarországi nemzeti parkok igazgatóságának képviselőivel

Primer kutatásom során turisztikai szervezetekkel vettem fel a kapcsolatot, melyek olyan úti célok működtetéséért felelősek, amelyeket turisták nagy számban látogatnak. Úgy gondoltam, a szervezetek képviselői egy interjú során tájékoztatni tudnak arról, hogy milyen eszközökkel küzdenek a természet megóvásáért és a helyi lakosság érdekeiért.

A kutatás során négy magyarországi nemzeti park igazgatóságával sikerült felvennem a kapcsolatot, s az Ökoturisztikai és Környezeti Nevelési Osztály szakértőivel készítettem interjút. A primer kutatásban résztvevő interjúalanyokról a 2. táblázatban készítettem összefoglalót.

2. táblázat: A szakértői interjúk alanyai

Igazgatóság	Nemzeti park	Interjúalany	Interjúalany beosztása
DDNPI	Duna-Dráva Nemzeti Park Igazgatóság	Wodtke Szilvia	osztályvezető
		Komlós Attila	marketing és kommunikációs menedzser
DINPI	Duna-Ipoly Nemzeti Park Igazgatóság	Fehér Balázs	természetvédelmi őr
		Kálmán Gergely	kommunikációs referens
ŐNPI	Őrségi Nemzeti Park Igazgatóság	Kovács-Mesterházy Viktória	osztályvezető
KNPI	Kiskunsági Nemzeti Park Igazgatóság	Tóth Endre	ökoturisztikai referens

Forrás: saját szerkesztés, 2022

A primer kutatásba bevont nemzeti park igazgatóságok működési területét térképen zöld színnel jelöltem (2. ábra).

Duna-Dráva Nemzeti Park Igazgatóság (DDNPI)

Duna-Dráva Nemzeti Park székhelye Pécs, alapításának éve 1996, területének legnagyobb részét síkság és dombság teszi ki, valamint a Mecsek és a Villányi-hegység. Itt található az ország legnagyobb erdővel borított ártere – a Gemenc – mely rendkívül gazdag állatvilágnak ad otthont (Trekhunt, 2021).

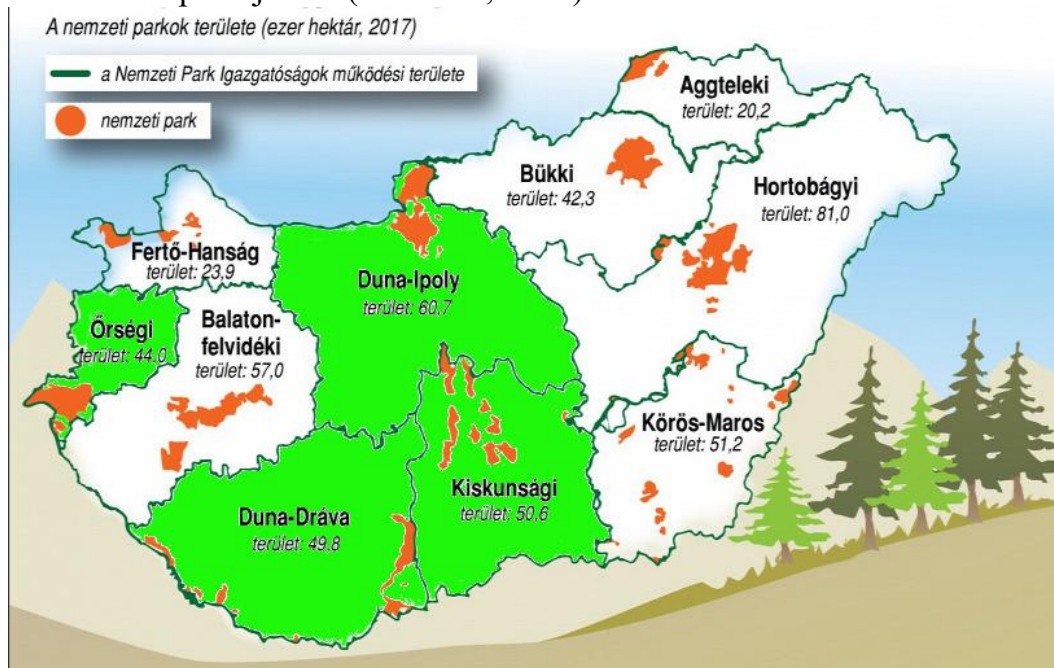
Duna-Ipoly Nemzeti Park Igazgatóság (DINPI)

A Duna-Ipoly Nemzeti Park a fővároshoz legközelebb eső nemzeti park, mely folyóvölgyekkel, hegyekkel és síkságokkal tarkított terület változatos állat- és növényvilággal. A nemzeti park alapításának éve 1997, központja Esztergom, működési területéhez tartozik például a Dunakanyar, a Pilis, a Börzsöny, a Visegrádi-hegység (DINP, 2022).

Őrségi Nemzeti Park Igazgatóság (ŐNPI)

Az Őrségi Nemzeti Park alapításának éve 2002, székhelye Óriszentpéter. A nemzeti park működési területe felöleli az Őrséget, Rába folyó völgyét, Vendvidéket

és a Szentgyörgyvölgy környékét. A park egy dombsági területen található, több mint 200 forrása és 15 patakja van (Trekhunt, 2021).



2. ábra: Magyarország nemzeti parkjainak működési területe (zöld színnel kiemelve a primer kutatásba bevontakat)

Forrás: Origo (2019) alapján saját szerkesztés, 2022

Kiskunsági Nemzeti Park Igazgatóság (KNPI)

A Kiskunsági Nemzeti Park hazánk második legrégebbi nemzeti parkja – 1975-ben alapították – igazgatóságának székhelye Kecskemét. A nemzeti park működési területe felöleli a Duna-Tisza közének jelentős részét, a Tisza-partot és több tavat is (KNP, 2022).

A szakértői interjúk eredményei.

A szezonálitással kapcsolatos kérdések

A látogatók menedzselése a szezonálitás tükrében olyan probléma, mellyel a legtöbb hazai turisztikai attrakció menedzsmentjének számolnia kell (Allcock, 1989; Butler, 2001; Formádi – Varga-Toldi, 2020). A DINPI kommunikációs referense arról számolt be, hogy a szezonálitás náluk leginkább a téli időszakban tapasztalható látogatószám elmaradásában nyilvánul meg. Mind a négy nemzeti park igazgatóságának képviselője úgy nyilatkozott, hogy a tavasz végi – nyár eleji időszak a legnépszerűbb náluk, amikor jellemzőek az iskolai kirándulások, napközis táborok, családi kirándulások. Az ÖNPI szerint „a nagyrendezvények idején (Órségi Vásár, Hétrétország, Tökfesztivál) koncentráltan jelenik meg a tömeg”. A DINPI szerint pedig „ünnepnapokon, hosszú hétvégéken érezhetően több a turista, mint máskor”.

Az ÖNPI működési területén „a turistacsoportok egyszerre történő megjelenése leginkább a szalafői Órségi Népi Műemlékegyüttesnél okozhat fennakadást”, a DDNPI esetében pedig a drávaszentesi koraőszi kikericsvirágzás idején jellemző a nagyobb érdeklődés. Mindkét nemzeti park igazgatóság esetében említésre került a megoldási kísérletek között az előzetes helyfoglalási rendszer, mely online működik. A rendszer

segítségével nyomon követhető az érdeklődés mértéke, valamint kontrollálható a látogatószám.

A környezeti terheléssel kapcsolatos kérdések

A túlzottan sok látogató jelenléte fokozott veszélyt jelenthet a környezetre (Camarda – Grassini, 2003; Mihalic, 2020). A nemzeti park igazgatóságok képviselői tájékoztattak a leggyakoribb károkról, melyeket a turisták okoznak. A DINPI esetében kiderült, hogy „ahol a védett terület közelében vagy a védett területen közút található, gyakori a behajtás az olyan területekre is, ahova jogosan nem lehet behajtani”, de a gyalogosan érkezők is okoznak károkat a taposással vagy például a ritka, védett madarak fészkelésének megzavarásával. A DDNPI kiemelte a fényszennyezés káros hatásait is az állatvilág számára.

Az ÖNPI többször is tett említést a parkolási nehézségekről, mely nem csak a védett növények számára okoz károkat, hanem a helyi ingatlantulajdonosokkal is konfliktusokat generál. A KNPI egy másik fontos problémára is felhívta a figyelmet, a quadok és a lovak által okozott kellemetlenségekre, melyeket a helyi csoportokkal történő egyeztetések révén sikeresen tudtak megoldani.

Habár nem kifejezetten a helyiek vagy átutazók által a környezetre rótt káros hatásokról érdeklődtem, három nemzeti park igazgatóság (DDNPI, KNPI, ÖNPI) tagja is kiemelte az illegális hulladéklerakás okozta nehézségeket.

A problémák enyhítésére vonatkozó kérdések

A látogatók által okozott károk enyhítésének kapcsán az ÖNP a védett területek elzárását, új parkolóhelyek kialakítását és az emberek tájékoztatását említette meg, míg a DINPI a folyamatos ellenőrzéseket találja a legmegfelelőbb eszköznek. A DDNPI szintén tett említést a tájékoztató, informáló táblákról és jelzésekről, valamint úgy véli, a vezetett túrákon való részvétel is segíthet a környezet megóvásában, hiszen a túravezető megfelelő tájékoztatása mellett elkerülhető a károkozás. A KNPI képviselője szerint is szükséges az őrszolgálat fokozott jelenléte, valamint hisznek az együttműködés fontosságában, hiszen már több alkalommal a kooperáció segítette őket a természet megóvásában (pl. helyi lovastúrát szervező tanyákkal vagy quad-túrát szervezőkkel történő egyezség).

A látogatók tájékoztatása, edukálása a természeti értékek óvására

Orgoványi (1993:51) szavait idézve „a világ környezeti állapotának további romlását csak egy természetszerető, a természet törvényeinek magát alárendelni tudó, a többi élőlényt egyenrangú társként elfogadó, azok jogait elismerő, a fejlődés fenntarthatósága helyett az élet fenntartásának lehetőségeit kutató generáció állíthatja meg”. A nemzeti parkok igazgatóságának programjain egyértelműen látszik a környezeti nevelés és a szemléletformálás fontossága.

Az ÖNPI vezetett túráin igyekszik a látogatókat tájékoztatni és okokkal, magyarázatokkal szolgálni, mit miért nem szabad tenni a természetben. Nagy hangsúlyt fektetnek a felnövekvő generáció edukálására, érzékenyítésére a helyi, valamint a térségi óvodákban, iskolákban, illetve az oda látogató természetiskolai programon résztvevő csoportok esetében is. A komolyabb környezeti problémákról, természetvédelmi munkákról, elért eredményekről leginkább a közösségi médiában számolnak be az érdeklődőknek.

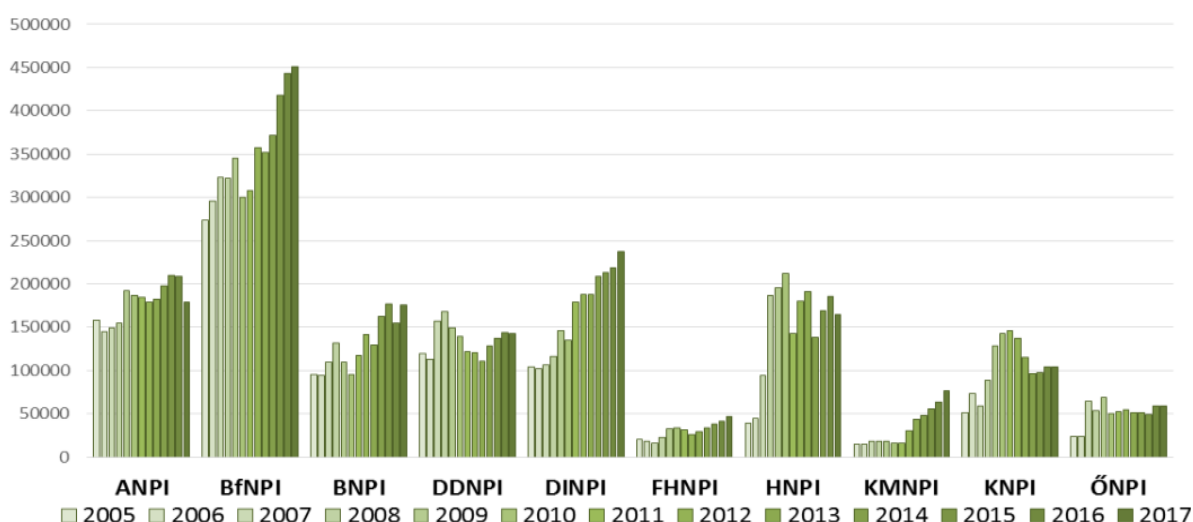
A DINPI programok, rendezvények szervezése által talál alkalmat a természeti érzékenyítésre, a természeti értékek megismertetésére. A nemzeti park képviselője úgy

fogalmazott: „a védelem legfontosabb eszköze az információk átadása, melynek köszönhetően a (...) látogatók jobban megismerhetik és megszerethetik a természetet”.

A KNPI és a DDNPI is hangsúlyozta a kommunikáció erejét, melyben nagy szerepet kap az Ökoturisztikai és Környezeti Nevelési Osztály.

A látogatószámmal kapcsolatos kérdések

A hazai nemzeti parkok látogatottsága évről évre változatos képet mutat (3. ábra).



3. ábra: **Regisztrált éves látogatószám (2005-2017)**

Forrás: Pádárné Török (2018:10)

A Világgazdaság (2021) beszámolója alapján az elmúlt egy évtized alatt 21%-os látogatószám növekedést értek el a hazai nemzeti parkok, így a látogatószám eléri az évi 1,6 millió főt.

Kíváncsi voltam, hogy van-e olyan része a nemzeti parkok működési területének, amelyet túl sok turista látogat (környezet számára túllott mértékű látogatás). A DINPI képviselője szerint „Budapest agglomerációjában minden olyan terület túllátogatott, ahova gépjárművel többé-kevésbé könnyen el lehet jutni”. Az ŐNPI az Őrségi Népi Műemlékegyüttest emelte ki Szalafőn: „ez az egyik legismertebb attrakció, és itt érezhető bizonyos napokon a túlturistasodás kezdete, leginkább amiatt, hogy a rendelkezésre álló infrastruktúra nem elég a turistalétszámhoz”. A KNPI megerősítette a DINPI által elmondottakat, miszerint a jelenség leginkább a fővároshoz közeli látnivalókat érinti, valamint a működési területükön belül a vízpartokat, fürdőhelyeket (pl. Szelidi-tó).

Az egyik kérdéssel azt próbáltam kideríteni, hogy vannak-e olyan részei a nemzeti parknak, melyek kevésbé ismertek a turisták által, pedig több látogató fogadását is elbírná a terület. Ezzel céltom az volt, hogy megtudjam, vannak-e olyan területek, melyeket érdemes lenne ismertebbé tenni annak érdekében, hogy a látogatók ne túlzottan koncentráltan jelenjenek meg a térben. A DINPI esetében nem kifejezetten tudnak olyan új területeket bevonni a turizmusba, melyek eddig nem voltak ismertek, hiszen csak az „érzékeny és ritka természeti értékek”-nek helyet adó területek azok, melyeket a turisták nem ismernek. A DDNPI kiemelte, hogy működési területének jelentős része a látogatóktól védett terület, melyet nem terveznek népszerűbbé, látogatottabbá tenni a természet védelme érdekében. Az ŐNPI tájékoztatása szerint

„vannak olyan kevésbé ismert, illetve lassan felfedezésre kerülő területek, amelyek segítségével térben és időben is el lehetne osztani a turisták számát a térségben. Ilyenek például a központi településektől (Óriszentpéter, Szalafő, Magyarszombatfa, Velemér) távolabb fekvő peremterületek, mint például a szőcei tőzegmohás láprét és a Lápok Háza, a nagyrákosi tájház, a pankaszi harangláb, a Vendvidék vagy más néven Szlovén-Rábavidék, Szentgotthárd környéke, a nemrégiben nyílt Vízi Vándor Természetvédelmi Látogatóközpontunk Csákánydoroszlón a Rába partján, a Vadásató, a Hársas-tó”. Az ÖNPI esetében megfigyelhető, hogy az újonnan nyíló látogatóközpontot kifejezetten olyan helyszínen létesítették, amit korábban kevesebb turista keresett fel, pedig a terület képes több érdeklődőt fogadni. A KNPI működési területén is fellelhetők olyan helyek, melyek nagyobb látogatószámot is elbírnak, azonban a nemzeti park ökoturisztikai referense rávilágított arra, hogy a klímaváltozás hatása miatt a korábban csábító lápi látogatóhelyek (pl. tőzegmocsár, vízben álló égerláperdő) kiszáradtan kevésbé látványosak, kevesebben érdeklődnek irántuk.

Konfliktusok a helyi lakosság és a látogatók között

Mivel a turizmus nem csak a környezet, hanem a helyi társadalom számára is járhat negatív hatásokkal (Yang et al., 2013; Uddhammar, 2006), így rákérdeztem, van-e tudomásuk olyan esetekről az interjúalanyaimnak, amikor a helyiek és a látogatók között nézeteltérés alakult ki. A parkolási nehézségek, a települések belterületén, autóbejárók, lakóházak előtt ideiglenesen elhelyezett járművek miatt kialakuló konfliktusokról a DINPI és az ÖNPI is tett említést. Az ÖNPI még a póráz nélkül kutyát sétáltató turisták esetére hívta fel a figyelmem, mely nem csak a lakók biztonságérzete miatt okoz gondot, hanem a helyiek által tartott háztáji baromfik épsége miatt is.

A konfliktusok enyhítése érdekében az ÖNPI kiemelte, hogy nagy hangsúlyt fektetnek a helyiekkel való kapcsolattartásra, törekszenek arra, hogy őket is bevonják a nemzeti park működésébe. „A helyi termelőket, kézműveseket igyekszünk minden fórumon bemutatni a vendégeknek, készítünk kiadványt, ami bemutatja őket, vásárainkon lehetőségük van árusítani, programjaink során érintjük portáikat. Kialakítottuk az Őrségi Nemzeti Parki Termék védjegyrendszert, melyre lehet pályázniuk. Termékeiket árusítjuk ajándékboltjainkban.”

Következtetések és a kutatás továbbvitelének lehetőségei. Ahogyan Fersch (1995:150) már korábban megfogalmazta, „a nevelési folyamatban egyedülálló lehetőségek révén a nemzeti parkoknak az eddigieknél jóval többet kell vállalniuk!”. A szerző kiemeli továbbá azt is, hogy az adott térség természetvédelmi oktatóközpontjának szerepét emelni szükséges, mely programkínálatával kiválóan egészítheti ki az iskolai elméleti oktatást a gyakorlati elemek megismerésével.

Dávid (2010) kiemeli, hogy a fenntartható és felelősségteljes vidéki turizmusfejlesztés megvalósíthatatlan az ökológiai gondolkodásmód ismerete és alkalmazása nélkül.

A természetvédelmi tudat kialakítása és formálása már kisgyermekkorától kezdve igen fontos. Ezt a hazai nemzeti parkok igazgatósága felismerte és programjának kialakításában szem előtt is tartotta. Az oktatási intézményekkel való szoros együttműködés mindkét fél számára gyümölcsöző kapcsolatot eredményez, melyre érdemes alapozniuk a nemzeti parkoknak.



A vidéki turizmushoz szorosan kapcsolódik a helyiek tradícióinak felfedezése, a helyi gasztronómia, kézművesség megismerése, mely révén a lakosságnak is jövedelemszerzést biztosít a turizmus (Kóródi et al., 2014). Ha a nemzeti parkok szorosan együttműködnek a helyiekkel, akkor egymás kínálatát erősíthetik, népszerűbbé tehetik. Remek példa erre a helyi termelők termékeinek ajánlása a nemzeti park részéről vagy a kézművesek felkérése a látogatóközpontok programjának színesítésére.

Köszönetnyilvánítás

A kutatás az Innovációs és Technológiai Minisztérium Nemzeti Kutatási, Fejlesztési és Innovációs Alapból nyújtott támogatásával, az Új Nemzeti Kiválóság Program keretében valósult meg.

A felhasznált források listája

1. Allcock, J. B. (1989). Seasonality. In: Witt, S. F. and Moutinho, L. (eds.): Tourism marketing and management handbook. Prentice Hall International Ltd., Hemel Hempstead. pp. 387-392.
2. Butler, R.W. (2001). Seasonality in tourism: issues and implications. in Baum, T. and Lundtorp, S. (Eds), Seasonality in Tourism, Elsevier, Amsterdam, pp. 5-22.
3. Camarda, D., Grassini, L. (2003). Environmental impacts of tourism. Local resources and global trades: Environments and agriculture in the Mediterranean region. pp. 263-270.
4. Csorba Gy. (2017). Fenntartható turizmus. Infojegyzet. Képviselői Információs Szolgálat. 2017/41.
5. Dávid, L. D. (2010). A turizmus ökológiai szempontú fejlesztésének lehetőségei és területei= Fields and possibilities of ecological development of tourism. TÁJÖKOLÓGIAI LAPOK/JOURNAL OF LANDSCAPE ECOLOGY, 8(1), 47-56.
6. DÍNP (2022). Duna-Ipoly Nemzeti Park. Igazgatóság. Available from: <https://www.dunaipoly.hu/igazgatosag/igazgatosag> (letöltés időpontja: 2022.05.15.)
7. Fersch, A. (1995). A természetvédelmi nevelésről: Nemzeti parkok stratégiája a természetvédelmi szemléletformálásban. Iskolakultúra, 5(3-4), 150-153.
8. Formádi K., Varga-Toldi K. (2020). Szezonalitás: Problémából kihívás és lehetőség. in Ercsey Ida (szerk.): Marketing a digitalizáció korában. Széchenyi István Egyetem: Győr. ISBN: 978-615-5837- pp. 493-504.
9. KNP (2022). Kiskunsági Nemzeti Park. Feladataink. <https://www.knp.hu/hu/feladataink> (letöltés időpontja: 2022.05.17.)
10. Kóródi, M., Bakos, R., Rimóczi, C. K., Savella, O., Mondok, A., Németh, M. (2014). A helyi termékek interpretációs lehetőségei és szerepük a desztináció fejlesztésben. *Economica*, 7(1), 113-116.
11. Magyar Nemzeti Parkok (2022). A NPI feladatai. <http://magyarnemzetiparkok.hu/rolunk/az-npi-mint-allami-szerv/a-npi-feladatai/> (letöltés időpontja: 2022.05.14.)
12. Mihalic, T. (2020). Conceptualising overtourism: A sustainability approach. *Annals of Tourism Research*, 84, 103025. <https://doi.org/10.1016/j.annals.2020.103025>
13. MNP (2020). Magyar Nemzeti Park. Fedezd fel Magyarországi Nemzeti Parkjait! Élmény? Természetesen! Programfüzet 2020. Available from: http://www.termeszetvedelem.hu/_user/browser/File/Okoturizmus/Nemzeti_park_kiadvany_148x210mm_0217jav3_FIN.pdf (letöltés időpontja: 2022.05.13.)
14. NATS (2022). Nemzeti Aktív Turisztikai Stratégia 2030 - tervezet. Társadalmi egyeztetési változat. Aktív-és Ökoturisztikai Fejlesztési Központ. pp. 27.
15. Natura 2000 (2022a): Natura 2000. Available from: <https://natura.2000.hu/hu> (letöltés időpontja: 2022.05.11.)
16. Natura 2000 (2022b): Natura 2000. Available from: <https://natura.2000.hu/hu/gyakori-kerdesek> (letöltés időpontja: 2022.05.11.)
17. Origo (2019). Tudja, hol vannak nemzeti parkok Magyarországon? Available from: <https://www.origo.hu/utazas/20190524-tudja-hol-vannak-nemzeti-parkok-magyarorszagon.html> (letöltés időpontja: 2022.05.13.)

18. Pádárné Török (2018). Ökoturizmus helye és szerepe a nemzeti park igazgatóságok feladatkörében. Agrárminisztérium Nemzeti Parki és Tájvédelmi Főosztály. Sopron, 2018. május 25. pp.10.
19. Pan, S.-Y., Gao, M., Kim, H., Shah, K. J., Pei, S.-L., Chiang, P.-C. (2018). Advances and Challenges in Sustainable Tourism toward a Green Economy. *Science of the Total Environment* 635:452–469.
20. Természetvédelem (2022a). Országos jelentőségű, egyedi jogszabállyal védett természeti területek. Available from: <https://termeszetvedelem.hu/orszagos-jelentosegu-egyedi-jogszaballyal-vedett-termeszeti-teruletek/> (letöltés időpontja: 2022.05.12.)
21. Természetvédelem (2022b). Nemzeti park igazgatóságok. Available from: <https://termeszetvedelem.hu/nemzeti-park-igazgatosagok/> (letöltés időpontja: 2022.05.12.)
22. Trekhunt (2021). Magyarország 10 Nemzeti Parkja - Térképpel és képpel. Available from: <https://trekhunt.com/hu/article/magyarorszag-nemzeti-parkja/> (letöltés időpontja: 2022.05.14.)
23. Uddhammar, E. (2006). Development, conservation and tourism: conflict or symbiosis?. *Review of International Political Economy*, 13(4), 656-678. DOI: 10.1080/09692290600839923
24. Világgazdaság (2021). Folyamatosan növekszik a nemzeti parkok látogatottsága. Magyar gazdaság. <https://www.vg.hu/vilaggazdasag-magyar-gazdasag/2021/05/folyamatosan-novekszik-a-nemzeti-parkok-latogatottsaga> (letöltés időpontja: 2022.05.18.)
25. Yang, J., Ryan, C., & Zhang, L. (2013). Social conflict in communities impacted by tourism. *Tourism Management*, 35, 82-93. <https://doi.org/10.1016/j.tourman.2012.06.002>



DOI: <https://doi.org/10.58423/2786-6742/2022-2-77-87>

UDC 005.591:005.21

Bianka BÁNYAI

Gazdálkodási és menedzsment alapszakos hallgató,
Gazdálkodástudományi Intézet, Nyíregyházi Egyetem,
Nyíregyháza, Magyarország

Tímea MAKSZIM GYÖRGYNÉ NAGY

Adjunktus, Gazdálkodástudományi Intézet,
Nyíregyházi Egyetem, Nyíregyháza, Magyarország

Zoltán MAGYAR

Főiskolai docens, Gazdálkodástudományi Intézet,
Nyíregyházi Egyetem, Nyíregyháza, Magyarország

A KORONAVÍRUSJÁRVÁNY ÉS A TÁMOGATÁSI VISZONYOK HATÁSA A SZABOLCS-SZATMÁR-BEREG MEGYEI VÁLLALKOZÁSOK ÜZLETI STRATÉGIÁJÁRA

***Анотація.** Пандемія 2019 року суттєво змінила життя не лише людей, а й бізнесу. Суттєво змінилися умови ведення бізнесу, кордони закрилися, виник карантин, авіаперельоти припинилися. Були сектори, які не стали спроможні функціонувати, а деякі сектори почали стрімко розвиватися внаслідок ситуації, викликані ефектом шоку. У сфері послуг курорти, ресторани та косметичні компанії опинилися в критичному становищі, але в той же час фармацевтична промисловість почала стрімко розвиватися. Подолання економічних проблем, спричинених коронавірусом, та їх вирішення наразі є предметом багатьох дослідницьких питань та напрямків досліджень. Тому в нашому дослідженні дані науково обгрунтовані відповіді на питання впливу пандемії на бізнес-стратегію підприємств у повіті Сабольч-Сатмар-Берег. Важливим аспектом пошукової роботи є дослідження організаційної поведінки компаній, а також стратегій виживання, адаптації чи захисту від негативного впливу зовнішніх факторів. З метою поглиблення дослідження та встановлення наших гіпотез досліджено наукову літературу зі стратегічного менеджменту. Для підтвердження дослідницьких питань з обраної проблематики проведено первісне дослідження, в рамках якого здійснено анкетне опитування серед підприємств, що працюють у повіті Сабольч-Сатмар-Берег. Результати дослідження доводять, що нові стратегії були розроблені в ситуації, що раптово змінилася, оскільки всім довелося адаптуватися до новітніх умов. анкетодавці відмітили, що новітніми можливостями, що з'явилися в період пандемії більшої уваги отримали напрямки розширення особистісного творчого підходу у вирішенні проблем, інновативність, а також важливість родинних зв'язків та приналежності до різних соціальних спільнот. Держава також намагалася сприяти виживанню і надавала різного роду дотації бізнесу. Такими заходами були: встановлення мораторію на погашення кредитів, введення Програми Кредитування Розвитку, надання державної підтримки підприємствам на заробітну плату, а також розширення кредитних можливостей за картою Сечені. Оскільки різні шоківі ситуації не можна передбачити, тому в роботі підприємств надзвичайно важливим стає визначення стратегій та інструментів, які вони використовують для боротьби з кризою. Бізнес-плани та бізнес-прогнози, які готувалися до появи коронавірусу, більше не є актуальними, оскільки нова, багатофакторна, невідома пандемічна ситуація та інші форс-мажорні умови змінили базові підходи до планування.*

***Ключові слова:** пандемія, стратегія, компанії.*

JEL Classification: E29, L10

Absztrakt. A 2019-ben kirobbant pandémia nem csak a magánszemélyek életét változtatta meg jelentősen, hanem egyúttal a vállalkozásokét is. Az egész világ teljesen felfordult, lezárultak a határok, karanténos helyzetek alakultak ki, pillanatok alatt szüntek meg légi járatok. Voltak olyan ágazatok, amelyek ellehetetlenültek, míg több ágazat épp a sokk hatás okozta helyzet következtében indult gyors növekedésnek. Lehetetlen helyzetbe kerültek a szolgáltatóiparon belül például a fürdők, éttermek, szépségipari vállalkozások, ugyanakkor a gyógyszeripar egyenesen szárnyalni kezdett. A koronavírus okozta gazdasági problémákon való átlendülés és annak megoldásai számos kutatási kérdést, vizsgálati területet tartogatnak napjainkban. Ezért tanulmányunkban olyan kérdésekre keressük a választ, hogy a világválság hogyan hatott a Szabolcs-Szatmár-Bereg megyei vállalkozások üzleti stratégiájára. Vajon hogyan és miképp formálódott a vállalatok szervezeti magatartása és ki, milyen stratégiával igyekezett túlélni, alkalmazkodni vagy éppen védekezni. A téma elmélyítése és hipotéziseink megalapozása érdekében a stratégiai menedzsment szakirodalmának tanulmányozását végeztük el. Kutatási kérdéseink alátámasztásához pedig kvantitatív kutatást alkalmaztunk, melynek keretében kérdőíves felmérést végeztünk a Szabolcs-Szatmár-Bereg megyei működő vállalkozások körében. A kutatási eredmények azt bizonyítják, hogy a hirtelen megváltozott helyzetben új stratégiák alakultak ki, hiszen mindenkinek alkalmazkodnia kellett. Még jobban teret nyert a kreativitás, innováció, közösség és család. A túléléshez az állam is próbált hozzájárulni és különböző támogatásokat nyújtott a vállalkozások számára. Ilyen volt a törlesztési moratórium, a Növekedési Hitel Program, a munkavállalói bértámogatás, valamint a kibővített Széchenyi Kártya hitel palettája. Mivel a különböző sokk helyzeteket nem lehet előre jelezni, ezért a vállalkozások működésében kardinális jelentősége van annak, hogy milyen stratégiával reagálnak és milyen eszközöket alkalmaznak a válság kezelésére. A vírust megelőző évben elkészített üzleti tervek, üzleti számok már nem aktuálisak, hiszen az új, soktényezős ismeretlen pandémiás helyzet és a szokatlan változások és változók mindent felülírtak.

Kulcsszavak: pandémia, stratégia, vállalatok

Abstract. The pandemic of 2019 significantly changed the lives of not only individuals, but also businesses. Business conditions have changed significantly, borders closed, quarantine restrictions have been arisen, and air travel stopped. There were sectors that became unable to function, and some sectors began to develop rapidly due to the situation caused by the shock effect. In the service sector, many resorts, restaurants and cosmetics companies found themselves in a critical situation, but simultaneously the pharmaceutical industry began to develop rapidly. Overcoming the economic problems caused by the coronavirus and their solutions are currently the subject of many areas of scientific research. Therefore, this study presents scientifically based answers to the question regarding the impact of the pandemic on the business strategy of enterprises in the Sabolch-Satmar-Bereg district. An important aspect of research work is the study of the organizational behavior of companies, as well as strategies for survival, adaptation or protection from the negative impact of external factors. In order to deepen the research and establish our hypotheses, the scientific literature on strategic management was studied. In order to confirm the research questions on the selected issues, an initial study was conducted, in the framework of which a questionnaire survey was conducted among enterprises operating in the Sabolch-Satmar-Bereg district. The results of the study prove that new strategies were developed in a situation that suddenly changed, as everyone had to adapt to the new conditions. The survey respondents noted that the newest opportunities that appeared during the pandemic period received more attention in the directions of expanding the personal creative approach to solving problems, innovativeness, as well as the importance of family ties and belonging to various social communities. The state also tried to promote survival and provided various types of business subsidies. Among the main measures were the establishment of a moratorium on loans maturity, the introduction of the Development Lending Program, providing state support for payment of wages to enterprises, as well as the expansion of credit opportunities under the Secheny card. Since various shock situations are unpredictable, it becomes extremely important for businesses to define the strategies and tools they use to deal with the crisis. Business plans and business forecasts that were prepared before the emergence of the coronavirus are no longer relevant, as the new, multifactorial, unknown pandemic situation and other force majeure conditions have changed the basic approaches to planning.

Keywords: pandemic, strategy, enterprise.



A probléma általános megfogalmazása. A koronavírus okozta válság, vagy akár a jelenleg zajló orosz-ukrán háború, olyan hirtelen kialakult helyzetek, melyeket nem lehet előre jelezni. Hatásaként gazdasági sokk jön létre. Ezekben a válság helyzetekben kardinális jelentőségű, hogy hogyan reagálnak az üzleti vállalkozások, hogyan tudják kezelni a szervezetüket érintő negatív gazdasági, társadalmi folyamatokat. Célunk, hogy meghatározzuk, hogy egy ilyen mindent felforgató, igen nehezen kezelhető szituációra milyen stratégiákkal reagálnak Szabolcs-Szatmár-Bereg megye vállalkozásai. Kutatásunk viszonylag szélesebb terjedelmű, így jelenlegi publikációnk a szakirodalom mélyreható áttekintését, az alkalmazott módszertan bemutatását, illetve kvantitatív kutatásunk részeredményeit tartalmazza.

A legfrissebb kutatások és publikációk elemzése. A szakirodalmi áttekintésben elsőként a témához kapcsolódó kulcsfogalmakat tisztázzuk. „Amit jelenlegi világunkban stratégiai menedzsmentként alkalmazunk a vállalatok vagy állami szervezetek vezetésénél, már az ókori világban is létezett, és katonai, esetleg szociálpolitikai célok eléréséhez alkalmazták.” (Lukčo, 2013: 4.) A „stratégia” fogalom az ókori Athénban jött létre több mint két és fél évezreddel ezelőtt. (Papula – Papulová, 2012) Lukčo (2013) szerint a stratégák (strategoik) álltak a katonai és szociálpolitikai egységek élén, és választhatók voltak erre a tisztségre.

A vállalatvezetésben eleinte nem használtak stratégiákat. A menedzsment elméletének alapjai a 19. és 20. század fordulóján elsősorban a hatékonyság növelésére, a költségek csökkentésére fókuszáltak. A menedzsment legfőbb témája a munka specializációja volt, melynek fontos részét képezte a munka optimális megszervezése. A tervezés ekkor még rövid távra történt. A hosszú távú tervezés a vállalati gyakorlatba csupán a 20. század közepén jelent meg. Ebben az időszakban indultak fejlődésnek a hosszú távú tervezés különböző módszerei és technikái is. A hosszú távú tervek a létező számadatokból indultak ki ebben az időszakban – az eladásból származó nyereség, a költségek, vagy más belső vállalati mutatók alapján, miközben tervezték a jövőbeli fejlődést –, illetve azokból a célzott értékekből, melyeket a mutatóknak a jövőben el kell érniük. Ezeket az értékeket a menedzserek határozták meg. A tervek inkább csak óhajok voltak, melyeket nem támasztott alá semmi. (Lukčo, 2013)

Antošovától származik az az általános meghatározás, mely szerint a stratégia előre meghatározott célok elérésének módja, módszere, eszköze, miközben a javasolt célok eléréséhez több út vezet. A stratégia racionális fejtegetések eredménye, amely hamarabb alakul ki, mint ahogy a vállalat valójában cselekedni kezd. A stratégia egy koncepció és kultúra, mellyel minden alkalmazott azonosul, és amely a jövőbe irányítja őket. A vállalati stratégiát a vállalatirányítás legmagasabb szintjén fogalmazzák meg. A legfőbb stratégiai döntéseket rendszerint a vállalat tulajdonosi szerve vizsgálja meg és hagyja jóvá (elnökség, felügyelőtanács és hasonló). Legfőbb feladata irányítani a vállalati portfóliót. (Lukčo, 2013)

Gyulai – Kresalek (2002) szerint „a stratégia olyan átfogó, komplex és konzisztens koncepció, amely hosszú távra készül, és lehetővé teszi, hogy a vállalkozás felkészüljön a jövő várható eseményeire, vagyis nem más, mint a vállalkozások hosszú

távú fennmaradásának cél- és eszközrendszere.” Chikán a stratégia normatív felfogását követi akkor, amikor úgy fogalmaz, hogy a vállalati stratégia nem más, mint „a vállalati működés vezérfonala, a vállalati célokat és elérésük lehetséges módjait fogalmazza meg a vállalat helyzetének értékelése és a környezet előrejelzése alapján.” (Chikán, 2005: 168.)

Az átfogó stratégia fogalmához képest jóval konkrétabb az üzleti stratégia fogalma, amely egy adott iparágban a vállalati egység stratégiája, és a vállalatvezetéstől viszonylag függetlenül működik. Kialakításáért a vállalati egység vezetője fele. (Lukčo, 2013)

Az üzleti stratégia részletei, normatív megfogalmazásai pedig funkcionális stratégiákban jelennek meg, amelyek a vállalati működés meghatározott részterületeire (marketing, termelés, pénzügyek stb.) vonatkoznak és önállóan is stratégiai jellegű állításokat fogalmaznak meg (Chikán, 2005).

A stratégiai munka segítséget próbál nyújtani a vállalkozásoknak abban, hogy hogyan legyenek képesek hatékonyabb válaszreakciót adni a környezeti változásokkal szemben. A változásmenedzsment ilyen módon jelentősen támaszkodik és alapoz azokra az információkra, amelyek a vállalkozás belső-, vagy külső környezetéből származtathatók. A változásokhoz való folyamatos alkalmazkodás is stratégiai munkában testesül meg, ahogy kijelenthető ez például a projektek menedzseléséről is (Kotter, 2009). A változások stratégiája, mint ahogy egy-egy projektre vonatkozó tervezési munka eredménye is, egy stratégiai tervben ölt testet, amit a hétköznapi szóhasználatban projekttervnek hívunk (Verzuh, 2008). A stratégiai gondolkodásmód a vállalkozások sok egyéb funkcionális területére is kiterjedhet, így számos funkcionális stratégiai tervet (marketing, vagy pénzügyi stratégia) különböztetünk meg (Porter, 2006).

A környezetelemzéssel kiszámíthatóvá és modellezhetővé válnak az üzleti folyamatok, megismerhetővé válnak a versenytársak reakciói, és nem utolsósorban ismertté és világossá válhatnak azok a fogyasztói igények, amelyeket eddig még nem tudtak kielégíteni (Csath, 2012).

„A stratégiai menedzsment hosszú távra irányul. Ezért a szervezet külső környezetének elemzése nem támaszkodhat csak a jelenlegi külső környezet információira. Fontos viszonylag aprólékosan foglalkozni az egyes külső környezeti összetevők leendő változásaival (fejlődésével) is, és azok jövőbeli hatásával a jövőbeli stratégiai célokra. Ezért fontos kialakítani a szervezet jövőbeli külső környezetének képét, kihasználni minden lehetőséget, melyet felkínál, és felkészülni minden veszélyre, mely bekövetkezik benne.” (Lukčo, 2013: 42.)

A stratégiai menedzsment szakirodalma a nagyvállalatok mellett fontos szerepet tulajdonít a családi vállalkozásoknak is. „A családi vállalkozás régóta fennálló, mindenhol megtalálható üzleti forma, fellelhető a gazdaság minden ágazatában és a világ számos táján jelentős szerepet játszik helyi, regionális és országos szinten egyaránt.” (Devins–Jones, 2017: 67.)

A kisvállalkozások stratégiai folyamatai semmiféle vagy nagyon kevés egyezést mutatnak a nagyvállalatoknál fellelhető vezetési folyamatokkal (Jennings–Beaver 1997). A nagyobb vállalatoknál a stratégiát gyakran tudatosan hozzák létre, meghatározott alapelveket követve, amelyeket azért alakítottak ki, hogy minimalizálják a költségeket, vagy megkülönböztethetővé tegyék a



terméket/szolgáltatást. Ennek eredményeképpen a stratégia elsősorban olyan megjósolható folyamattá válik, amely a hosszú távú célokat tisztázza és kommunikálja, megfogalmazza az alapelveket ezeknek a céloknak az eléréséhez, valamint alkalmazza az alapelveket és a visszajelzésekből szerzett információkat az előre meghatározott célok teljesítése sikerének értékeléséhez. Ezzel szemben a kisvállalkozás stratégiáját sokkal inkább a véletlen szülte, annak eredményeképpen, hogy éppen milyen működési körülmények veszik körül a vállalkozást. Itt a stratégia spontán létrejövő és alkalmazkodó folyamat, amely a véges mennyiségű források felhasználási módjával foglalkozik, többnyire azért, hogy maximális azonnali vagy rövid távú előnyre lehessen szert tenni. A kisvállalkozások nem arra összpontosítják erőfeszítéseiket, hogy a külső környezetet jósolják meg és befolyásolják, inkább arra, hogy minél gyorsabban tudjanak alkalmazkodni az adott környezet változó követelményeihez, és hogy megfelelő taktikát alakítsanak ki a bekövetkező fenyegető változások következményeinek csökkentésére (Jennings–Beaver 1997).

„A családi vállalkozások meghatározó jellemzője az üzleti és a családi érdekek közötti összjáték, ami hatással van a stratégiai tervezés folyamatára is. A „családiasság” fogalma magyarázatként szolgál a családi vállalkozások kimagasló és az optimálistól elmaradó teljesítményére egyaránt.” (Devins-Jones, 2017: 75.) A családiasság átfedésben van a vállalati kultúrával, mivel az alapítónak és az alapító leszármazottainak saját értékei, hite, feltevései mind beleolvadnak a vállalati kultúrába, és hatással vannak arra, hogyan zajlik az üzletvitel (Barney 1986). A családiasság az alapító, a családtagok és a család generációi, illetve a cég közötti interakcióból jön létre.

A koronavírusjárvány. Ami a koronavírus járványt illeti, egyik pillanatról a másikra mindenkinek megváltoztatta az életét. Az egész világ a feje tetejére állt, lezárultak a határok, megszűntek a légi közlekedések, az emberek karanténba kerültek, csak a munkahelyükre mehettek el. Bezártak a különböző intézmények, iskolákban és egyetemeken átálltak a táv-és online oktatásra. Több üzlet bezárt, leálltak a termelő- és szolgáltató ágazatok. (Noszkay, 2021) Egy ilyen rendkívüli, egész életünket meghatározó katasztrófa mindenki számára olyan új helyzetet produkált, ami a járvány előtti világból hirtelen fordult át eseménydúsabb időszakká.

A járvány sokkhatása „megtette a magáét”, hiszen nem volt olyan ember vagy szervezet, amelyet ne töltött volna el zavarodottság, bizonytalanság, élelem és kétségbeesés. Noszkay szerint a kisebb mikro cégek bénultsága majd olyan hosszú ideig fog tartani, hogy utána már nehéz lesz megfelelő életben maradási stratégiát választani. Valamint, azon kis cégek között, amelyek mégis képesek még időben reagálni, valószínűleg kevesebb lesz arányaiban a családi vállalkozás, hiszen nem elég, hogy „konzervatívak”, de többségében még generációváltással is küzdenek. Utóbbi sok cégen belül komoly kihívást jelentett, mely sokuk esetében eddigi versenyhelyzetüket is megváltoztatta. Azok a cégek tudtak gyorsan és hatékonyan reagálni a megváltozott helyzetre, amelyek az informatikai és digitális eszközöknek, technikáknak tulajdonában voltak. Használatuk hozzájárult a mindennapi tevékenység könnyebb viteléhez, szemben azokkal a vállalkozásokkal, akik ebben a szituációban kapkodva kezdték megvásárolni, illetve használni ezeket az eszközöket. (Noszkay, 2021).

Állami támogatások. „A COVID-19 negatív gazdasági hatásainak mérséklésére több, állami finanszírozási program, támogatás került meghirdetésre.” (internet1) A Széchenyi Kártya Program keretében új hitelkonstrukciók kerültek bevezetésre. Az új, kiemelt mértékű állami támogatással elérhető konstrukciók célja, hogy a koronavírus járvány hatására kedvezőtlen helyzetbe jutott mikro, kis-, és középvállalatok kedvezményes feltételek, illetve a magasabb állami támogatásnak köszönhetően alacsony hiteldíjak mellett, gyorsan és könnyen elérhető forráshoz jussanak. A Program célja az volt, hogy az új konstrukciókkal átsegítse a vállalkozásokat a likviditási nehézségeket, illetve hozzájáruljon a normál üzletmenet visszaállításához, továbbá finanszírozási forrást biztosítson a jövőbeli növekedés lehetőségét megalapozó beruházások megvalósítására is. A Széchenyi Kártya Program új hitelkonstrukciói minden eddiginél kedvezőbb kondíciókkal, rendkívül alacsony, a teljes futamidő alatt fix kamaton váltak elérhetővé a vállalkozások számára.

A vállalkozásoktól 6 hónapos bértámogatás mellé 3 hónap tovább foglalkoztatást vár el a kormányzat, így a programban részt vevő munkavállalóknak 9 hónapig biztosított a foglalkoztatása. A támogatás mértéke a foglalkoztatót terhelő bruttó bér és szociális hozzájárulási adó 100%-a, de legfeljebb havi 200 ezer Ft. A tovább foglalkoztatás időtartamával együtt a 9 hónap alatt a személyenkénti támogatás elérheti a nettó 1 millió forintot.

A támogatás feltétele, hogy az álláskereső foglalkoztatásának a munkáltatói kérelem benyújtását megelőző 6 havi átlagos statisztikai létszámhoz viszonyítva a munkavállalói létszám nettó növekedését kell eredményeznie, amely időszak esetében nem kell figyelembe venni azt a létszámcsökkentést, amely a veszélyhelyzet kihirdetése a támogatás feltételeit tartalmazó hirdetemény közzététele között történt meg.

A kormányzati tájékoztatás szerint 160 ezren vannak azok az álláskereső, akik álláskeresői járadékot vagy foglalkoztatást helyettesítő támogatást kapnak. A program célcsoportjának a kormányzat az aktív tudással, ismeretekkel rendelkező munkavállalókat tekinti, akik gyorsan újra el tudnak helyezkedni.” (internet2)

A gazdasági szereplőknek elemezni szükséges, hogy a COVID-19 vállalkozásukra gyakorolt hatása alapján mely finanszírozási forma, támogatás segíti legjobban a negatív hatások mérséklését és a gazdasági újra tervezésüket.

A turisztikai szektor – amely Magyarország gazdasági teljesítményének 10-11%-át adja – a koronavírus-járvány legnagyobb gazdasági vesztesei közé tartozott. A magyar kormány kiemelten támogatta a szektor fejlesztését, amivel újabb lépést tett az élet normalizálása felé. Felfüggesztették az idegenforgalmi adókat és a cégek által fizetett turizmusfejlesztési hozzájárulást. Szijjártó Péter, Magyarország külügyminisztere kiemelte, hogy a Kisfaludy program keretében országszerte negyven új szálloda épül, illetve 14 ezer magánzálláshely, közel 600 panzió és 114 strand korszerűsödik.

A kormány segítséget nyújtott azoknak a mikro vállalkozásoknak és önfoglalkoztatóknak is, akik alkalmazott híján nem voltak jogosultak az ágazati bértámogatásra. Az Innovációs és Technológiai Minisztérium miniszterhelyettese közölte, a garantált bérminimummal megegyező összeget, 219 ezer forintot kaphatnak a veszélyhelyzeti korlátozásokkal érintett 56 főtevékenységet folytató önfoglalkoztatók. Az egyszeri támogatás mintegy 100-120 ezer érintett, mások mellett például fodrászok, kozmetikusok, idegenvezetők, előadóművészek és autósiskolai



oktatók számára könnyítheti meg az újra indulást. Az „Önfoglalkoztatók kompenzációs támogatásában” főként azok a kiskereskedelemben, turizmus-vendéglátásban, szálláshely-szolgáltatásban vagy szabadidő ágazatokban tevékenykedő vállalkozók részesülhetnek, akik alkalmazottak híján nem tudtak ágazati bértámogatásra pályázni.” (internet6)

De vajon mik voltak a vállalatok válaszai, milyen válságkezelő eszközöket alkalmaztak? Szepesi-Pogácsás (2021) szerint az alkalmazkodás alapjai a rugalmasság, költségcsökkentés, óvatosság.

A vállalkozásoknak három nagy feladatot adott a járvány. A működés biztonságának biztosítását a beszerzések és a munkaszervezés átalakításával, a kieső kereslet pótlását új értékesítési csatornák, termelési fókuszok feltárásával, a finanszírozhatóság megteremtését a költségek csökkentésével, források bevonásával.

A Gazdaság- és Vállalkozáskutató Intézet (GVI) kérdőíves vizsgálata szerint az öt leggyakoribb válságkezelési eszköz a következő volt:

- Az egyéb, máshova nem sorolható költségek csökkentése (55 %),
- A beruházások lassítása és halasztása (35 %),
- Az új termékek, szolgáltatások bevezetése (33 százalék),
- A beszállítóktól való függőség csökkentése (30 %),
- A hosszú távú terv készítése, és a stratégia módosítása (30 %).

A válságkezelés fő eszközei ágazatonként jelentősen eltértek. A legerőteljesebb alkalmazkodásra a vendéglátás-szálláshely csoportba tartozók kerültek, ők az összes lehetséges eszközt bevetették. A skála másik végén az informatikai szektor és a tanácsadás áll, mivel ezekben a szektorokban a home office-ra való átálláson kívül kevés rendkívüli intézkedés történt. (Szepesi-Pogácsás, 2021)

Válságkezelés főbb eszközei között szereplő külső források bevonása a leginkább sújtott szálláshely-szolgáltatásban működő vállalkozások körében volt a leggyakoribb. Az új termék vagy szolgáltatás bevezetése a textilipari, a gép-, fém- és elektronikai ipari, élelmiszeripari és az IT cégek körében volt gyakoribb. A szakirodalom és Szepesi-Pogácsás kutatása alapján összefoglaltuk a legjellemzőbb válságkezelési stratégiai elemeket:

- kiadások csökkentése,
- belső tartalékok mozgósítása (munkaidő rövidítése, elbocsátások, beruházások elhalasztása),
- rugalmas partneri viszonyok kihasználása a munkavállalók, vevők, szállítók vonatkozásában (alkalmazási feltételek, fizetési, teljesítési határidők módosítása),
- széleskörű tájékozódás, tapasztalatok beszerzése,
- járványügyi, egészségügyi intézkedések bevezetése (kézfertőtlenítés, maszk biztosítása, védőtávolság megszervezése),
- működés feltételeinek biztosítása (munkaszervezés, Home Office, alapanyagok rendelkezésre állásának biztosítása),
- új értékesítési formák bevezetése (online rendelés, házhoz szállítás), reklám-, hirdetési tevékenység,
- állami támogatási programok, kedvezményes hitelek megismerése, esetleges igénybevétele,

- üzleti modell, vagy a tevékenység fókuszának módosítása (üzletágak, tevékenységek leépítése, vagy újak felvétele)
- hosszútávú, válságállóbb működés feltételeinek kialakítása (magasabb tartalékszint, diverzifikáltabb működés, tudatos kapcsolatmenedzsment).

Szepesi és Pogácsás kutatása alapján a járvány utáni vállalkozói stratégia alapelvei: alkalmazkodás, diverzifikáció, tartalékképzés, tudatos kapcsolatmenedzsment, költségtudatosság, válságforgatókönyvek, kezdeményezési képesség. Továbbá a járvány következtében hangsúlyosabb lett a stratégia gondolkodás a vállalkozások körében. Ennek megjelenését jól mutatja, hogy míg a GVI 2020-as felvételében a likviditás javítása volt a második legfontosabb a mindent vivő kiadáscsökkentési cél mögött, 2021-ben már a piaci pozíciók stabilizálása, javítása, átalakítása volt a második legfontosabb vállalati kihívás. (Szepesi-Pogácsás, 2021).

A járvány okozta válság következményeivel, annak ütemével Szabolcs-Szatmár-Bereg megye üzleti vállalkozásai is szembesültek. Ennek kapcsán, fontos kiemelni, hogy versenyképességüket méretükből, elhelyezkedésükből adódóan számos sajátos, helyi tényező befolyásolja az innovációtól a humán- és reálinfrastruktúrától kezdve a képzésen keresztül a vállalkozásokkal kapcsolatban kialakult attitűdig. Emellett egy térség vállalkozói szférájának jellemzőit jelentős mértékben meghatározza az adott régió, megye, jelen esetben Szabolcs-Szatmár-Bereg megye fejlettsége, gazdasági, társadalmi jellemzői.

A cikk célja. A koronavírus okozta gazdasági problémákon való átlendülés és annak megoldásai számos, vizsgálati területet és kutatási kérdést vetnek fel. Tanulmányunkban a vállalkozási szféra, azon belül is a vállalati stratégia oldaláról közelítjük meg a témát. Empirikus kutatásunk megalapozásához kérdőíves kutatást végeztünk, melynek alapsokaságát a Szabolcs-Szatmár-Bereg megyei működő vállalkozások képezték. Feltáró munkánk célja annak vizsgálata, hogy a koronavírusjárvány és az ehhez kapcsolódó támogatási viszonyok milyen hatással voltak a Szabolcs-Szatmár-Bereg megyei vállalkozások üzleti stratégiájára. Jelen tanulmányban olyan kérdéseket vizsgálunk, hogy a világjárvány hogyan hatott a Szabolcs-Szatmár-Bereg megyei vállalkozások üzleti stratégiájára. Milyen válságkezelési eszközökkel, milyen stratégiával igyekeztek túlélni, alkalmazkodni vagy éppen védekezni. Tanulmányunk célja, megismerni azokat a tényezőket, amelyeket igénybe vettek és felhasználtak a vállalkozások a túlélésre, a munkavállalók megtartására, a beszállítókkal való kapcsolattartásra és esetleges tartozásaik kiegyenlítésére.

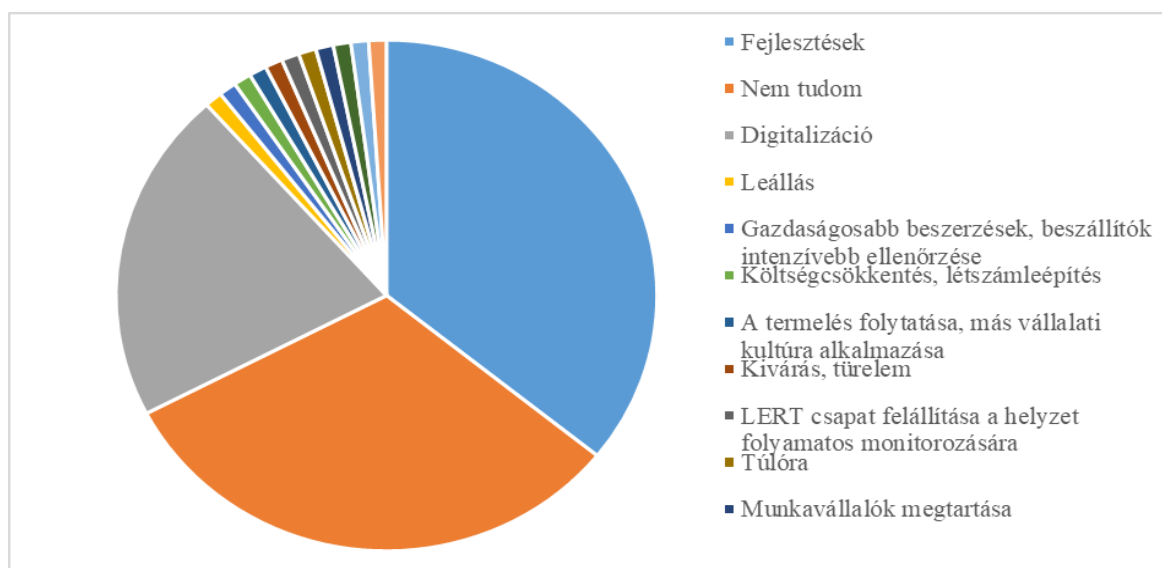
A kutatási eredmények bemutatása. Kutatásunk fő koncepciója a Szabolcs-Szatmár-Bereg megyei működő vállalkozások üzleti stratégiájának komplex értékelése a koronavírus járvány és az ezzel összefüggő támogatási viszonyok tükrében. Céljaink megvalósítását kvantitatív kutatás támogatta, melynek keretében online kérdőíves felmérést bonyolítottunk le. Ebben nagy segítségünkre volt a Szabolcs-Szatmár-Bereg Megyei Kereskedelmi és Iparkamara, hiszen saját adatbázisuk segítségével valamennyi megyei vállalkozásnak kiküldték az általunk összeállított kérdőívet. A kérdőíves adatgyűjtés alapsokaságát tehát a Szabolcs-Szatmár-Bereg megyei székhelyű működő vállalkozások képezték. Az online kérdőíves felmérésre 2022. január-március között került sor, a beérkezett érvényes válaszok száma 96 darab.

A kérdőív 25 kérdést tartalmazott, melyek között szerepeltek nyitott, zárt, illetve ötfokozatú Likert-skálán mért kérdések. A kérdések részben a vállalkozások alapjellemezőire (méret, tevékenységi kör), részben pedig a válságkezelés eszközére, módszerére és stratégiájára vonatkoztak.

A kérdőíves felmérés elemzése és értékelése során az alábbi kérdésekre keressük a választ: Hogyan reagáltak a Szabolcs-Szatmár-Bereg megyei vállalkozások a járvány okozta helyzetre? Milyen válságkezelési eszközöket, stratégiákat alkalmaztak?

Kérdőíves kutatásunk során azt vizsgáltuk, hogy a koronavírusjárvány és az ehhez kapcsolódó támogatási viszonyok milyen hatással voltak a Szabolcs-Szatmár-Bereg megyei vállalkozások üzleti stratégiájára. Számos stratégiai irányultságú kérdést fogalmaztunk meg, melyek közül - tekintettel a terjedelmi korlátokra – hármat emeltünk ki.

Elsőként arra kerestük a választ, hogy milyen válaszlépéseket tettek a vállalkozások a járvány teremtette rendkívüli helyzetben. (ld. 1. ábra)



1. ábra: Vállalkozások koronavírus járvány teremtette reakciói

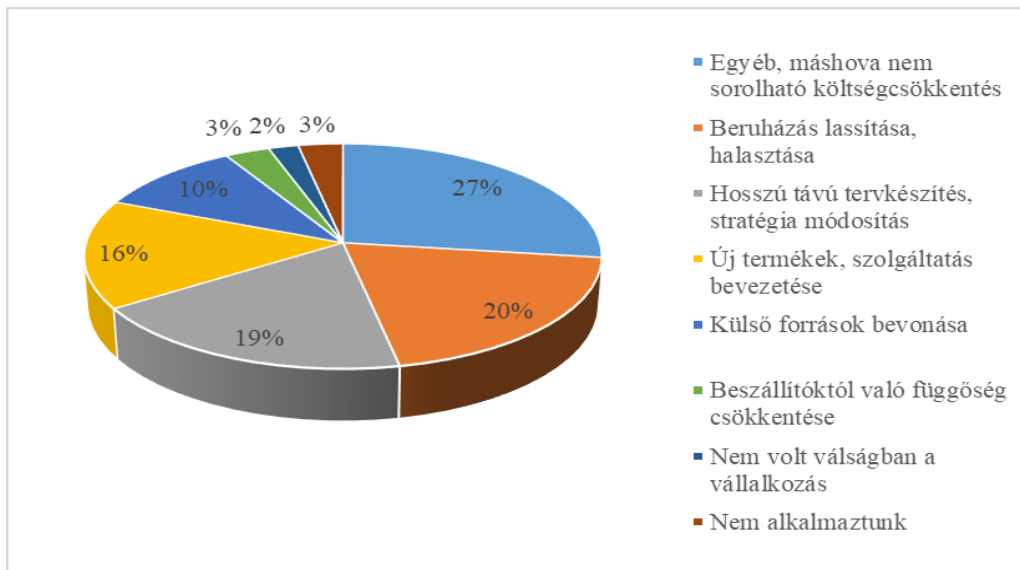
Forrás: Saját szerkesztés

Jól látható, hogy a vállalkozások többféleképpen igyekeztek túlélni a kialakult pandémiás helyzetet. A válaszadók közel egyharmada fejlesztéseket hajtott végre, ötöde a digitalizáció lehetőségével reagált a járvány okozta helyzetre, de volt, aki kivárt, vagy éppen igyekezett a jóhírnevét hirdetni, fenntartani. A válaszok alapján voltak olyan vállalkozások, amelyek a termelés folytatása mellett próbáltak más vállalati kultúrákat bevezetni, vagy költségeket csökkenteni. De sajnós voltak olyan vállalkozások is, amelyek a létszámleépítés mellett döntöttek, illetve a válaszadók egyharmada nem tudott konkrét válaszlépést tenni.

Következő kérdésünk a válságkezelési eszközökre vonatkozott (ld. 2. ábra).

Az eredmények azt bizonyítják, hogy a vállalkozások 27%-a az egyéb máshová nem sorolható költségeket csökkentette, közel 20%-uk beruházásokat halasztott el, vagy lassította a kivitelezés folyamatát, 19%-uk módosította hosszú távú stratégiáját, 16%-uk pedig új termékeket, szolgáltatásokat vezetett be. A válságkezelési eszközök között kisebb arány képvisel a külső források bevonása, valamint a beszállítóktól való

függőség csökkentése. Alig volt olyan vállalkozás, amely nem alkalmazott valamiféle válságkezelési eszközt a koronavírus járvány okozta helyzet kezelésére.



2. ábra: Válságkezelő eszközök a pandémia alatt

Forrás: Saját szerkesztés

Végül, de nem utolsó sorban, harmadik kérdésünk arra vonatkozott, hogy milyen válságkezelési stratégiát alkalmaztak a megyei vállalkozások. (ld. 3. ábra)



3. ábra: Válságkezelési stratégiák a koronavírus járvány idején

Forrás: Saját szerkesztés

A válaszok közül magasan kiemelkedik a kiadások csökkentését célzó stratégia, a képzeletbeli dobogó következő fokán a járványügyi és egészségügyi intézkedések stratégiai szintű bevezetése áll, míg a harmadik leggyakoribb stratégia a rugalmas partneri viszonyokra épül. Kisebb arányban jellemző az üzleti tevékenység fókuszának módosítása és az állami támogatások, kedvezményes hitelek igénybevétele.

Következtetések és a kutatás továbbvitelének lehetőségei. Eddigi eredmények alapján meglepő és meghökkentő eredményeket tapasztaltunk. Meglepő, hogy a



legtöbb vállalkozás igyekezett megtartani a munkavállalóit. Ez a magatartás kiemelendő, hiszen egy olyan, alapvetően hátrányos helyzetű megyében, mint Szabolcs-Szatmár-Bereg megye nagyon fontos tényező, a munkaerő megtartása. Továbbá megdöbbentő, hogy többségük törekedett az állami támogatások igénybevitelére, valamint ezek többségét nem is találták hasznosnak. A vállalkozások csekély aránya vette igénybe azokat a külső forrásokat, amelyek kifejezetten a járvány kezelésére szolgáltak. A válságkezelésben fontos szerepet kapott a kiadások csökkentése, a digitalizáció, a rugalmas partneri kapcsolatok kialakítása, valamint a vállalati kultúra módosítása. Meg kell említenünk ugyanakkor, hogy ezek az eredmények az eddigi kutatómunkánk lényegre törő összefoglalását jelentik, de semmiképpen nem a lezárását. Rövid távú célunk a teljes kérdőíves felmérés értékelése, továbbá összefüggések feltárása a vállalkozások szerkezeti jellemzői és a pandémiára adott stratégiai válaszok között. Emellett az eredmények további elméleti és gyakorlati problémákat vetnek fel, amelyek tudományos igényű feltárása és megoldása a következő évek feladatait vetíti elénk. A kutatás néhány lehetséges irányát az alábbiakban röviden felvázoljuk: Empirikus kutatásunk újabb fejezetét jelentheti a vállalati stratégia és a vállalati eredmények hatás-mechanizmusának vizsgálata. Kérdőíves felmérésünk tesztelése kizárólag a Szabolcs-Szatmár-Bereg megyei vállalkozások reprezentatív mintáján történt. Az empirikus kutatást az Észak-alföldi Régió szereplőire is tervezzük kiterjeszteni, de előtte feltétlenül szükséges lenne a modell elméleti alapon történő felülvizsgálata és adaptálása a régió sajátosságainak figyelembe vételével. Az előzőnél nagyobb szabású terv a kutatás másik európai országban, különösen a határmenti együttműködés lehetőségével rendelkező szomszédos országok mezo-szintű területi egységeiben történő lebonyolítása és összehasonlító elemzés elvégzése.

Felhasznált források listája

1. ANTOŠOVÁ, M.: Strategický manažment a rozhodovanie. (Stratégiai menedzsment és döntéshozatal) Bratislava: Iura Edition, 2012.
2. BARNEY, J. B.: Organizational culture: Can it be a source of competitive advantage? *Academy of Management Review*, 1986. 11.(3)
3. CHIKÁN ATTILA: *Vállalatgazdaságtan*. 2005., Aula Kiadó, 168-171.
4. CSATH, MAGDOLNA: *Üzletimodell-innováció*, Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest, 2012.
5. DEVINS, D – JONES, B.: Stratégia a kis családi vállalkozások vezetőinek utódlására, azaz egy megszelídítésre váró öröki probléma, 2017., *Prosperitas Vol. IV.* 2017/3. 67–91.
6. GYULAI LÁSZLÓ, KRESALEK PÉTER: *Üzleti tervezés – Oktatási segédanyag* Budapest: Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetem, 2002.
7. ING. MIROSLAV LUKČO: *Üzleti tervezés (vállalati stratégia)*, “Gazdasági szakemberek képzése országhatáron átnyúló távoktatási hálózatban” projekt (CROSSEDU) HUSK/1101/1.6.1/0300, 2013., Fordította: Kozsár Zsuzsanna, Kassa
8. JENNINGS, P. L. – BEAVER, G.: *The Performance and Competitive Advantage of Small Firms. A Management Perspective.* 1997., *International Small Business Journal*, 15.
9. KOTTER, J.: *Tettvágy. Változásmenedzsment stratégiai vezetőknek.* 2009., HVG Kiadó, Budapest
10. NOSZKAY ERZSÉBET: *Vállalati, vállalkozói válaszok aktivitások a COVID-19 járvány kihívásainak idején*, *Polgári Szemle* 17.évf. 3.szám, 2021., 95-116.
11. PAPULA, J., – PAPULOVÁ, Z.: *Stratégia a strategický manažment. (Stratégia és stratégiai menedzsment)* Bratislava: Iura Edition, 2012.
12. PORTER, M.: *Versenystratégia*, 2006., Akadémia Kiadó, Budapest
13. SZEPESI BALÁZS- POGÁCSÁS PÉTER: *A koronavírusjárvány hatása a magyar vállalkozásokra*, MCC, IFKA, Budapest, 2021.
14. VERZUH, E.: *Projektmenedzsment*, HVG Kiadó, Budapest, 2008.

DOI: <https://doi.org/10.58423/2786-6742/2022-2-88-96>
УДК 346.5

Андрій МОЦА

кандидат юридичних наук, доцент,
доцент кафедри географії та туризму
Закарпатський угорський інститут імені Ференца Ракоці ІІ,
м. Берегове, Україна
ORCID ID: 0000-0002-2603-6269

ЩОДО ОКРЕМИХ ПРОБЛЕМНИХ ПИТАНЬ МОЖЛИВОЇ ВІДМІНИ ГОСПОДАРСЬКОГО КОДЕКСУ УКРАЇНИ

Анотація. У Верховній Раді зареєстровано проект Закону «Про особливості регулювання підприємницької діяльності окремих видів юридичних осіб та їх об'єднань у перехідний період». Метою його прийняття, як вказують розробники законопроекту, окрім іншого, визначено необхідність усунення суперечностей між Господарським та Цивільним кодексами України, а також підвищення інвестиційної привабливості держави шляхом нового підходу до регулювання підприємницької діяльності окремих видів юридичних осіб.

Пояснювальна записка до законопроекту проголошує високі цілі, як от імплементація у законодавство України кращих практик корпоративного управління, зокрема, в частині визначення обов'язків посадових осіб, ефективних ринкових механізмів контролю за володінням та управлінням об'єктами права державної та комунальної власності з боку новоутворених товариств і установ.

Однак, не дивлячись на те, що окремі запропоновані законотворцями норми можуть суттєво вдосконалити законодавче регулювання підприємництва в Україні, доволі суперечливим, на наш погляд, є розділ «Прикінцеві та перехідні положення». Вищевказаним законопроектом вносяться зміни до Цивільного кодексу України і, що найголовніше, пропонується визнати таким, що втратив чинність, Господарський кодекс України.

У статті проаналізовані напрацювання провідних українських вчених та юристів-практиків з питань можливого скасування Господарського кодексу, досліджено ризики від такого кроку законодавця у період воєнного стану та після його завершення, дані відповідні висновки та рекомендації щодо вдосконалення ГК шляхом внесення до нього конкретних поправок. Зокрема, пропонується переглянути Господарський кодекс України, виключивши всі норми, які дублюються в ГК України та інших законах, бланкетні та застарілі норми. Необхідно чітко визначити правовідносини, на які поширюються норми Господарського кодексу України, а не Цивільного кодексу України, та розробити правила поведінки, які регулюються нормами Господарського кодексу, характерні для підприємств.

Ключові слова: Господарський кодекс, скасування ГК, господарські правовідносини, економіка воєнного стану.

JEL Classification: K12

Absztrakt. Az Ukrán Legfelsőbb Tanács elfogadta az „Egyes típusú jogi személyek és társulásaik vállalkozási tevékenységének szabályozásának sajátosságairól az átmeneti időszakban” c. törvénytervezetet. Elfogadásának célja, amint azt a törvényjavaslat készítői megfogalmazták, többek



között az Ukrajna Gazdasági és Polgári Törvénykönyve közötti ellentmondások felszámolása, valamint az állam befektetési vonzerejének növelése a szabályozás egy új típusú megközelítésével az egyes jogi személyek vállalkozói tevékenységének vonatkozásában.

A törvénytervezethez fűzött magyarázó jegyzet nagyobb célokat hirdet, mint például a vállalatirányítás legjobb gyakorlatainak átültetése az ukrán jogszabályokba, különös tekintettel a tisztviselők feladatainak meghatározására, a tulajdonosi és irányítási ellenőrzés hatékony piaci mechanizmusaira, valamint az újonnan alakult cégek és intézmények állami és önkormányzati vagyonának jogállásának megállapítására.

Azomban annak ellenére, hogy a törvényhozók által javasolt egyes szabályok jelentősen javíthatják az ukrán vállalkozói tevékenység törvényi szabályozását, a „Záró és átmeneti rendelkezések” című rész, véleményem szerint meglehetősen ellentmondásos. A fent említett törvénytervezet módosítja Ukrajna Polgári Törvénykönyvét, és ami a legfontosabb, javasolja az ukrán kereskedelmi törvénykönyv érvénytelenségének elismerését.

A cikk elemzi vezető ukrán kutatók és jogászok elemzéseit a Kereskedelmi Törvénykönyv esetleges eltörlésével kapcsolatban, megvizsgálja egy ilyen törvényalkotói lépés kockázatait a hadiállapot alatt és annak befejezése után, releváns következtetéseket és ajánlásokat fogalmaz meg a kereskedelmi törvénykönyv javítására, mely által konkrét módosítások végrehajtására lenne mód. Különösen az Ukrajna Gazdasági Törvénykönyvének felülvizsgálatát javasolja, eltávolítva az Ukrajna Polgári Törvénykönyvében és más törvényekben szereplő összes olyan általános normát, mely napjaink körülményei között már elavultak. Egyértelműen meg kell határozni azokat a jogviszonyokat, amelyekre az Ukrajna Gazdasági Törvénykönyvének normái vonatkoznak, valamint nem vonatkoznak Ukrajna Polgári Törvénykönyvére. Végezetül ki kell dolgozni a Gazdasági Törvénykönyv normái által szabályozott, a vállalkozásokra jellemző magatartási szabályokat.

Kulcsszavak: Gazdasági Törvénykönyv, a Gazdasági Törvénykönyv eltörlése, gazdasági kapcsolatok, gazdaság a hadiállapotban.

Abstract. The Draft Law “On peculiarities of regulation of entrepreneurial activity of certain types of legal entities and their associations in the transition period” was registered in the Verkhovna Rada. The purpose of its adoption, as indicated by the drafters of the bill, among other things, is to eliminate contradictions between the Commercial and Civil Codes of Ukraine, as well as to increase the investment attractiveness of the state through a new approach to the regulation of entrepreneurial activity of certain types of legal entities.

The explanatory note to the draft law proclaims high goals, such as the implementation of the best practices of corporate governance in the legislation of Ukraine, in particular, in terms of defining the duties of officials, effective market mechanisms of control over the ownership and management of state and municipal property by newly formed companies and institutions.

However, despite the fact that some of the rules proposed by the lawmakers can significantly improve the legislative regulation of entrepreneurship in Ukraine, the section “Final and Transitional Provisions” is quite controversial, in our opinion. The abovementioned draft law amends the Civil Code of Ukraine and, most importantly, proposes to recognize the Commercial Code of Ukraine as invalid.

The article analyzes the developments of leading Ukrainian scientists and legal practitioners on the possible abolition of the Commercial Code, investigates the risks of such a step of the legislator during martial law and after its completion, gives relevant conclusions and recommendations for improving the Commercial Code by making specific amendments to it. In particular, it is proposed to revise the Commercial Code of Ukraine, removing all the norms that are duplicated in the Civil Code of Ukraine and other laws, blanket and outdated norms. It is necessary to define clearly the legal relations to which the norms of the Commercial Code of Ukraine, and not the Civil Code of Ukraine, apply, and to develop rules of conduct regulated by the norms of the Commercial Code that are specific to enterprises.

Keywords: Commercial Code, abolition of the Commercial Code, economic relations, martial law economy.

Постановка проблеми. У Верховній Раді зареєстровано проект Закону «Про особливості регулювання підприємницької діяльності окремих видів юридичних осіб та їх об'єднань у перехідний період» (№ 6013 від 09.09.2021 року).

Метою його прийняття, як вказують розробники законопроекту, окрім іншого, визначено необхідність усунення суперечностей між Господарським та Цивільним кодексами України, а також підвищення інвестиційної привабливості держави шляхом нового підходу до регулювання підприємницької діяльності окремих видів юридичних осіб.

Пояснювальна записка до законопроекту проголошує високі цілі, як от імплементація у законодавство України кращих практик корпоративного управління, зокрема, в частині визначення обов'язків посадових осіб, ефективних ринкових механізмів контролю за володінням та управлінням об'єктами права державної та комунальної власності з боку новоутворених товариств і установ. [1]

Однак, не дивлячись на те, що окремі запропоновані законотворцями норми можуть суттєво вдосконалити законодавче регулювання підприємництва в Україні, доволі суперечливим, на наш погляд, є розділ «Прикінцеві та перехідні положення». Вищевказаним законопроектом вносяться зміни до Цивільного кодексу України і, що найголовніше, пропонується визнати таким, що втратив чинність, Господарський кодекс України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Протягом останніх років проблематику можливого скасування Господарського кодексу України (далі – ГК, ГК України) опрацьовували як провідні науковці, що є визнаними фахівцями в галузях цивільного й господарського права, так і юристи-практики. Зокрема, внесок у дане дослідження зробили: В.Резнікова, В.Щербина, Г.Осетинська, О.Подцерковний, В.Устименко, Т.Степанова, О.Беляневич, Р.Джабраїлов та інші.

Науковці розглядають основні передумови, що спонукають законотворця визнати ГК таким, що втратив чинність. Вони пов'язані, насамперед, із суперечностями між Господарським [6] та Цивільним [7] кодексами і бланкетністю багатьох норм ГК.

Зважаючи на початок законодавчої ініціативи щодо вдосконалення господарського законодавства України, виникаючі при цьому неоднозначності, враховуючи результати та напрацювання провідних дослідників і практиків, важливим є здійснення подальших досліджень переваг та недоліків від можливого скасування ГК України з метою виявлення їх впливу на економічні процеси в державі. Значення даних питань в сучасних умовах господарювання обумовили актуальність та напрями дослідження.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження позитивних та негативних факторів впливу на економіку держави та її нормативно-правове регулювання від можливого скасування Господарського кодексу України.

Виклад основного матеріалу дослідження. 31 жовтня 2022 року Комітет з питань економічного розвитку Верховної Ради рекомендував до розгляду у



першому читанні законопроект «Про особливості регулювання підприємницької діяльності окремих видів юридичних осіб та їх об'єднань у перехідний період» (№ 6013 від 09.09.2021 р.)

У разі його прийняття запроваджується семирічний перехідний період для поступового припинення «підприємств» та їхнього перетворення у господарські товариства, вносяться зміни до низки спеціальних законів з метою приведення їх у відповідність до Цивільного кодексу України. Закон замінить поняття «право господарського відання» та «право оперативного управління» на більш зрозумілі приватноправові поняття «користування (оренда)» та «управління чужим майном».

Погоджуємося з позицією О.Подцерковного [2], що відмова від права господарського відання та оперативного управління, тобто від речових прав, на яких побудована діяльність державних органів, організацій, підприємств та установ, фактично рівнозначна відмові від особливостей правового режиму державного майна й переведення державних організацій на регулювання нормами приватного права. Це відкриває можливості для полегшення процесу приватизації об'єктів державної власності, законність та прозорість якого важко буде гарантувати в умовах загальної нестабільності періоду воєнного стану.

У результаті скасування ГК державні та комунальні установи й організації перестають бути носіями обмежених речових прав на майно статутного типу. Саме право господарського відання та оперативного управління дозволяє в законі передбачати обмеження на використання майна, закріпленого за юридичною особою державної чи комунальної власності. Такий наслідок виникає завдяки тому, що Цивільний кодекс, який ставатиме єдиним регулятором цих відносин, передбачає лише право приватної власності за всіма юридичними особами, в тому числі публічного права, а законопроект № 6013 закладає перехідний період 7 років – лише для підприємств. [2]

Іншими словами, у разі прийняття законопроекту та скасування Господарського кодексу, всі державні та комунальні установи й організації стануть власниками або орендарями чи довірчими управителями закріпленого за ними майна, що несе певні ризики, зокрема [2]:

- перетворення казенних державних підприємств на підприємницькі суб'єкти, хоча за призначенням та нинішнім ГК вони є некомерційними, адже працюють не на прибуток, а для оборони держави, її соціальної сфери, комунікацій тощо;
- усунення заборони на товарообмінні операції без дозволу уповноваженого органу (бартеризація, за якою можна приховати будь-які незаконні операції);
- втрата чинності понять «примірного» та «типового» договору, що відкриває шлях до повної свободи договорів у державному секторі економіки, скасування фіксованої законом відповідальності у договорах за участі підприємств та установ державної форми власності;
- відмова від соціально-комунальних зобов'язань, які можуть приймати на себе бізнес-структури;
- скасування процедури та судового примусу до укладання господарських договорів монополістами, позаяк Цивільний кодекс (ЦК)

декларує необмежену свободу договору та не обмежує строк нарахування штрафів як гарантії від зловживань;

- утворення законодавчої прогалини у системі форм державного втручання в економіку, що відкриває шлях до хаотичних неконтрольованих оборудок в економічній сфері тощо.

Однозначно погоджуємося, що скасування ГК зруйнує судову практику щодо застосування Господарського та Цивільного кодексів у сфері договірної права, напрацьовану десятиліттями. Це неодмінно призведе до спорів із приводу понять «суб'єкт господарювання», «господарські відносини», «сфера господарювання», які залишаються в сотнях законів, але позбавляються деталізації та єдиного розуміння. Практичні наслідки зловживань, що виникнуть у цьому випадку, та правової нестабільності не складно спрогнозувати. [2]

Зважаючи на задекларований Україною шлях європейської інтеграції, набуття статусу країни-кандидата на вступ до ЄС, визнання нечинним ГК може поставити під сумнів бажання нашої держави гармонізувати вітчизняне законодавство відповідно до вимог Європейського Союзу. Зокрема, окремі комерційні (підприємницькі) кодекси притаманні саме європейській правовій традиції, до якої ми прагнемо. Так, подібні кодекси діють в Австрії, Болгарії, Німеччині, Словаччині, Іспанії, Нідерландах, Португалії, Естонії, Латвії, а також США, Південній Кореї, Японії тощо. У 2000 р. перевидано новий комерційний кодекс Франції на заміну кодексу Наполеону. У 2012 р. прийнято новий Комерційний кодекс Туреччини, у 2013 – Господарський кодекс Бельгії (*Code de droit économique*), у 2015 – підприємницький кодекс Республіки Казахстан. [2]

Повномасштабна російська агресія торкнулася кожного українця. Тому на новий рівень виходить необхідність належного нормативно-правового регулювання здійснення господарської діяльності та впорядкування змісту господарських відносин саме під час періоду дії воєнного стану, а особливо після закінчення війни.

Прихильники скасування ГК аргументують доцільність такого кроку через наявність у ГК норм, які дублюють інші нормативні акти або за своїм змістом суперечать їм. Наприклад, визначення недійсності зобов'язання в ГК поряд з поняттям «недійсність правочину» в Цивільному кодексі України. Таких недоліків багато, однак, на нашу думку, їх доцільніше виправити шляхом внесення змін до існуючих кодексів, але не скасуванням ГК. При цьому, якщо відносини, регламентовані дубльованими нормами, мають суто господарський характер, то їх необхідно залишити в ГК, прибравши їх саме з інших нормативних актів та імплементававши до них посилення на Господарський кодекс, як на основний закон у сфері господарювання. [3]

В ГК України містяться занадто обтяжливі процедури, які не відповідають реаліям комерційних відносин, зокрема, це норми, спрямовані на врегулювання бізнесу та зовнішньоекономічної діяльності. Несправедливим буде пов'язувати цю проблему виключно з існуванням ГК, так як впорядкування в даному разі потребує вся регуляторна національна політика. Приведення ГК у відповідність до економічних реалій сьогодення має здійснюватися в комплексі з іншими законодавчими актами. Як приклад, змінюючи перелік видів господарської діяльності, які підлягають ліцензуванню, законодавець залишив



невпорядкованим підзаконне регулювання цих питань, а змінивши порядок реєстрації юридичних осіб, «забув» скасувати необхідність подачі свідоцтва про реєстрацію для здійснення різних юридичних процедур. [3]

У разі неприйняття рішення щодо скасування ГК України, слід привести його термінологію у відповідність до сучасних світових тенденцій. Зокрема, термін «франчайзинг», а в Україні – це «комерційна концесія», у світі ведеться «міжнародна торгівля», тоді як в Україні – «зовнішньоекономічна діяльність». Приведення термінів ГК у відповідність до сучасних міжнародних тенденцій неодмінно позитивно вплине на залучення іноземних інвестицій до українського бізнесу, однак, не вирішить остаточно існуючих проблем, адже змін потребують не лише поняття та терміни ГК, але й сама суть державного регулювання господарських відносин.

До безумовних позитивів слід віднести той факт, що ряд важливих правовідносин, які не регламентуються ні Цивільним кодексом України, ні іншими законодавчими актами, регулюються виключно діючим ГК. До таких слід віднести: регулювання режимів похідних від права власності, господарювання підприємств різних форм власності, застосування адміністративно-господарських санкцій тощо.

Виключно в ГК встановлення високих або дискримінаційних тарифів визнається зловживанням монопольним становищем на ринку (ст.29), чинний кодекс встановлює особливості укладення господарських договорів (глава 20), визначає поняття фіктивної діяльності суб'єкта господарювання (ст. 55-1), регламентація інституту концесійної діяльності здійснюється лише ГК (глава 40), аналогічна ситуація спостерігається з регулюванням інституту комерційного посередництва (глава 31). [3]

Треба визнати, що беззаперечним доводом на користь діючого кодексу є регулювання ГК тих відносин, які мають певний публічно-правовий елемент і апріорі не можуть бути імплементовані до цивільного законодавства. Звичайно, це порядок участі держави й місцевого самоврядування у сфері господарювання, захист від монополізму, підтримка промисловості тощо. [3]

Діючий ГК України містить десятки бланкетних норм, які не здійснюють жодного правового регулювання, а відсилають до ЦК України чи інших законів. Скасування спеціальних норм, які містить ГК України, зокрема, в частині термінології, організаційно-правових форм суб'єктів господарювання та об'єднання підприємств, регулювання окремих видів договірних відносин, спеціальної позовної давності, оперативно-господарських та штрафних санкцій, може зумовити виникнення численних законодавчих прогалин в окремих питаннях. [3]

Зокрема, лише Господарський кодекс містить визначення ряду понять, зокрема: господарська діяльність, господарські відносини, корпоративні відносини, суб'єкт господарювання тощо, які стали основою інших актів. Окрім цього, ГК України визначає основні ознаки підприємницької діяльності, розкриває сутність поняття «господарський договір», «господарсько-договірні зобов'язання». [3]

Імовірно скасування ГК України призведе до зникнення законодавчого визначення базових для господарського права понять, а також ознак

підприємницької діяльності, що, в свою чергу, вплине на інші галузі, де використовуються ці терміни. Без законодавчого врегулювання залишаться поняття і засади підприємництва, втратиться розмежування мікропідприємництва, малого, середнього та великого підприємництва для диференціації державної економічної політики. Поняття суб'єкта господарювання та господарської діяльності, господарських відносин залишаться не визначеними після скасування ГК, хоча на ці поняття орієнтуються закони «Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності», «Про основні засади державного контролю (нагляду) у сфері господарської діяльності», «Про державну регуляторну політику у сфері господарської діяльності», Кримінальний, Земельний та Податковий кодекси. Ускладнить розмежування судової юрисдикції та призведе до нових спорів щодо підвідомчості судових справ господарським судам відсутність законодавчого визначення господарської діяльності та господарського договору. [3]

Крім того, на даний момент чинний ГК України містить цілий ряд таких організаційно-правових норм, які не визначені у ЦК України, наприклад: комунальне, державне, казенне та приватне підприємство, кредитна спілка, підприємство колективної власності, а також організаційно-правові форми об'єднань підприємств (асоціація, корпорація, консорціум, концерн, холдингові компанії). Скасування ГК призведе до втрати їхнього правового статусу та спричинить неузгодженість ряду організаційно-правових форм в Україні.

Оскільки Цивільний кодекс не передбачає судовий примус укласти договір, скасування публічних обмежень на свободу господарського договору, передбачених чинним ГК, створить нашим вітчизняним монополістам додаткові можливості для ухилення від зобов'язань. Також визнання ГК таким, що втратив законну силу, призведе до відміни інституту оперативно-господарських санкцій, як ефективного засобу позасудового захисту договірних прав підприємців, що не передбачений ЦК України.

Окреслені вище приклади є лише частиною тих негативних наслідків, які виникнуть через можливе скасування Господарського кодексу. А тому цілковито погоджуємося з позицією Резнікової В.В., Щербини В.С. та інших про те, що ГК України потребує саме доопрацювання, але ніяким чином не скасування.

Рекодифікація Господарського кодексу України повинна мати на меті не збереження обсягу нормативного матеріалу кодексу, а його чітку термінологічну визначеність і конкретизацію, очищення від нормативного баласту, а тому і забезпечення функціонування більшості норм як норм прямої дії. Загальна частина кодексу може бути незначною за обсягом, але повинна виконувати завдання з визначення меж та змісту предмета правового регулювання, мати чітку термінологічну визначеність, використовуючи досвід як вітчизняної, так і європейської та світової нормотворчої практики. Водночас, всі теоретичні роздуми, дискусії та наступна нормотворча діяльність повинні мати своїм підсумком створення сучасної, адекватної до реалій життя і наповненої нормами прямої дії оновленої версії ГК України, яким може стати Економічний кодекс України. [3]

Проводячи «модернізацію» Господарського кодексу чи при підготовці Економічного кодексу, слід усунути ті законодавчі прогалини, які назбиралися



ще з 2000-их рр. у сфері нормативно-правового регулювання економічної діяльності. Зокрема, дотепер відсутнє належне законодавче регулювання у сфері ІТ-бізнесу, який за своїми змістом і формою давно вийшов за межі звичайної роботи товариства з обмеженою відповідальністю чи фізичної-особи підприємця. Слід також ліквідувати прогалини у сфері нормативно-правового регулювання обігу віртуальних активів, криптовалют тощо.

Сім років «перехідного періоду» у разі скасування ГК надають українському бізнесу можливість налаштуватись на нові правила поведінки, головне, щоб такі правила не просто були виписані, а виписані із врахуванням актуальних запитів ринку. Однак, такі зміни можуть викликати занепокоєння з боку інвесторів, які планують «заходити» в Україну із капіталом. Іноземці звикли працювати у стабільному правовому полі, якщо і йдуть на ризики, то із їх чітким розумінням. Перехідний період правозастосування, період активного законодавчого реформування господарських відносин не сприятиме притоку інвестицій, оскільки такий інвестор не зможе оцінити свої ризики в довгостроковій перспективі. [1]

Більше того, з огляду на сучасні реалії, перед прийняттям рішення щодо скасування Господарського кодексу України необхідно було здійснити аналіз його ефективності в правовій системі України. [4] В той же час, ні законодавцем, ні іншими суб'єктами законодавчої ініціативи не було встановлено його недовіри в системі нормативно-правового регулювання господарсько-економічних правовідносин, що могло б бути підставою для висновку про необхідність його скасування.

Будучи в стані війни, наша держава вже, фактично цілковито, втратила свою інвестиційну привабливість для закордонних партнерів і, можливе скасування Господарського кодексу аж ніяк не сприятиме покращенню економічного іміджу України, а, навпаки, несе в собі значні ризики для послаблення її обороноздатності, спричинить, на нашу думку, неконтрольовані процеси глобального перерозподілу власності, роздержавлення економіки.

А тому, з огляду на важливість Господарського кодексу України в системі вітчизняного права, доцільним було б систематично, з огляду на бізнесові реалії сьогодення, доопрацювати Господарський кодекс України, прибравши всі норми, які дублюються в ЦК України та інших Законах, бланкетні та застарілі норми, чітко визначивши правовідносини, на які поширюються саме норми ГК України, а не ЦК України, та розробити регульовані нормами ГК правила поведінки, які є специфічними саме для підприємств.

Список використаних джерел

1. Пісоцька О. Чому Господарський кодекс хочуть скасувати та що це змінить для бізнесу? URL: https://biz.ligazakon.net/analytics/206602_chomu-gospodarskiy-kodeks-khochut-skasuvati-ta-shcho-tse-zmnit-dlya-bznesu (дата звернення 13.12.2022)
2. Подцерковний О. Роздержавлення через декодифікацію? Законопроект №6013: спроба скасувати ГК чи щось більше? URL: <https://zib.com.ua/ua/153714.html> (дата звернення 13.12.2022)
3. Осетинська Г. Чи є доцільним скасування Господарського Кодексу України? URL: <https://unba.org.ua/publications/7706-chi-e-docil-nim-skasuvannya-gospodars-kogo-kodeksu-ukraini.html> (дата звернення 13.12.2022)



4. Барсук М. Ризики удосконалення регулювання господарських правовідносин шляхом скасування Господарського кодексу України. URL: <https://pravo.ua/ryzyky-udoskonalennia-rehuliuвання-hospodarskykh-pravovidnosyn-shliakhom-skasuvannia-hospodarskoho-kodeksu-ukrainy/> (дата звернення 13.12.2022)
5. Господарський кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text> (дата звернення 13.12.2022)
6. Цивільний кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text> (дата звернення 13.12.2022)

References

1. Pisotska O. Chomu Hospodarskyi kodeks khochut skasuvaty ta shcho tse zminyt dlia biznesu? URL: https://biz.ligazakon.net/analytics/206602_chomu-gospodarskiy-kodeks-khochut-skasuvati-ta-shcho-tse-zmnit-dlya-bznesu (data zvernennia 13.12.2022)
2. Podtserkovnyi O. Rozderzhavlennia cherez dekodyfikatsiiu? Zakonoproekt №6013: sproba skasuvaty HK chy shchos bilshe? URL: <https://zib.com.ua/ua/153714.html> (data zvernennia 13.12.2022)
3. Osetynska H. Chy ye dotsilnym skasuvannia Hospodarskoho Kodeksu Ukrainy? URL: <https://unba.org.ua/publications/7706-chi-e-docil-nim-skasuvannya-gospodars-kogo-kodeksu-ukraini.html> (data zvernennia 13.12.2022)
4. Barsuk M. Ryzyky udoskonalennia rehuliuвання hospodarskykh pravovidnosyn shliakhom skasuvannia Hospodarskoho kodeksu Ukrainy. URL: <https://pravo.ua/ryzyky-udoskonalennia-rehuliuвання-hospodarskykh-pravovidnosyn-shliakhom-skasuvannia-hospodarskoho-kodeksu-ukrainy/> (data zvernennia 13.12.2022)
5. Hospodarskyi kodeks Ukrainy. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text> (data zvernennia 13.12.2022)
6. Tsyvilnyi kodeks Ukrainy. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text> (data zvernennia 13.12.2022)



DOI: <https://doi.org/10.58423/2786-6742/2022-2-97-108>

UDC 330.34:332.12(4)

Gábor PATAKI

Főiskolai tanár,
Számvitel és Auditálás Tanszék koordinátora,
II. Rákóczi Ferenc Kárpátaljai Magyar Főiskola,
Beregszász, Ukrajna
ORCID ID: 0000-0001-6761-7732

EURÓPAI UNIÓS ÉS EGYÉB REGIONÁLIS FEJLESZTÉSI FORRÁSOK LEHETŐSÉGEI KÁRPÁTALJA FEJLESZTÉSÉNEK VONATKOZÁSÁBAN

Анотація. Актуальність теми визначається близькістю Закарпаття до східного кордону та можливістю доступу до джерел фінансування з ЄС, що, з одного боку, дає можливість певного розвитку регіону в умовах російської агресії, а з іншого боку, ускладнюється поглибленням економічної, інфраструктурної, енергетичної та соціальної криз в країні. У цій ситуації необхідно залучати зовнішні ресурси для відновлення країни. З огляду на це в статті насамперед представлено вплив концептуальної системи регіональної політики та політики розвитку в Європейському Союзі, а також історію її економічно-теоретичної розробки. У роботі описані основи, на яких реалізується політика підтримки, та ресурси, що стосуються соціально-економічного розвитку Закарпаття. Згруповано заходи, які реалізуються на теренах України, особливо в економічному плані, з виокремленням джерел походження такого фінансування. Серед фондів Європейського Союзу найбільш відомим є проект HUSKROUA, який надає кошти на розвиток із залученням сусідніх країн-членів та України. Серед угорських програм сприяння розвитку найбільш відома програма Егана Еде. Існують також інші економічні програми для підтримки молодих підприємців та сімейного підприємництва, що фінансувалися через Фонд Габора Бетлена. У дослідженні проведено оцінку майбутніх тенденцій розвитку даних програм. На даний момент важко дати прогноз щодо регіонального розвитку України та Закарпаття в цілому. Можна виходити з того, що до війни та пандемії було розроблено декілька перспективних проектів, які були націлені на соціально-економічний розвиток регіону. Після завершення війни очікується відкриття нових можливостей залучення фондів з відновлення та реконструкції економічного потенціалу держави, з яких наш регіон також може отримати економічну вигоду. Ключовим моментом буде ефективне використання наданих у майбутньому ресурсів.

Ключові слова: ЄС, фінансування, ресурси, підтримка, розвиток, регіональність, Закарпаття.

JEL Classification: R10, R12.

Absztrakt. A téma nem is lehetne aktuálisabb Kárpátalja esetében, mely régió egy olyan ország legnyugatibb megyéje, mely éppen háborúban áll Oroszországgal. Ez a pozíció egyrészt egy régi vitában (mely szerint kelet, vagy nyugat felé kell orientálódni) tolja Ukrajnát egyre inkább nyugat felé, másrészt viszi az országot egyre nehezebb gazdasági, infrastrukturális, energetikai és társadalmi krízis irányába. Ebben a helyzetben mindenképp szükséges az ország helyreállítása szempontjából külső forrásokat hívni, mert saját erejéből ezt nem lesz képes megtenni sem rövid, sem középtávon. Ennek tudatában a cikk egyrészt bemutatja a regionális- és fejlesztés-politika fogalmi rendszerét az Európai Unióban, valamint ennek gazdaságelméleti fejlődéstörténetét. Másrészt ismerteti a főbb alapokat, melyeken keresztül megvalósul a támogatási politika. A munka leírja a kárpátaljai vonatkozású fejlesztési forrásokat. A megyénkbe érkező fejlesztéseket – főleg a gazdasági jellegűeket – aszerint csoportosítottam, hogy általánosan EU-s forrás, vagy pedig speciálisan magyarországi fejlesztési projektről, támogatásról beszélhetünk. Az Európai Unió források esetében a legismertebb

a HUSKROUA projekt, mely a szomszédos tagországok és Ukrajna bevonásával biztosított fejlesztési forrásokat. A magyar támogatások közül a legismertebb az Egan Ede program, de gazdasági jellegű tematikus évek voltak a fiatal- és családi vállalkozóknak a Bethlen Gábor Alapon keresztül is. A tanulmány záró következtetéseként a jövőbeli tendenciákat értékelem. Jelenleg nehéz prognózist adni Ukrajna és azon belül Kárpátalja regionális fejlődésére vonatkozóan. Abból tudunk kiindulni, hogy a háború és a pandémia előtt több ígéretes projekt bontakozott ki, melynek a gazdaságnak, a társadalomnak fejlődést adott, voltak olyan tervek, melyek a fiókban maradtak és sajnós a jelenlegi politikai klíma sem kedvez ezek effektív újra- és elindulásának. Másik oldalról, ahogy a háború véget ér és a nyugati országok ukrán-barát politikája megmarad, várható helyreállítási, újjáépítési és előcsatlakozási alapok megnyílása, melyből megyénk is profitálhat. Természetesen csak akkor, ha képesek leszünk ezeket a forrásokat lehívni.

Kulcsszavak: EU, finanszírozás, források, támogatás, fejlesztés, regionalitás, Kárpátalja.

Abstract. The relevance of the topic is determined by the proximity of Transcarpathia to the eastern border and the possibility of access to funding sources from the EU, which on the one hand enables certain development of the region in the conditions of Russian aggression, and on the other hand, is complicated by the deepening of the economic, infrastructural, energy and social crises in the country. In this situation, it is necessary to attract external resources to restore the country. With this in mind, the study first presents the impact of the conceptual system of regional policy and development policy in the European Union, as well as the history of its economic and theoretical development. The article also describes the basis on which the support policy is implemented and the resources related to the socio-economic development of Transcarpathia. Measures implemented on the territory of Ukraine, especially in economic terms, have been grouped together, with the funding sources of origin being highlighted. The HUSKROUA project is the most famous among the funds of the European Union, which provided funds for development with the involvement of Ukraine and neighboring member states. Among the Hungarian development assistance programs, the best known is the Egan Ede program, but there were also economic programs to support young entrepreneurs and family entrepreneurship funded through the Gabor Bethlen Foundation. As a result, the study assessed future trends in the development of these programs. For now, it is difficult to give a forecast regarding the regional development of Ukraine and Transcarpathia as a whole. It can be assumed that before the war and the pandemic, several promising projects aimed at the socio-economic development of the region were developed. After the war ends and the pro-Ukraine policy of Western countries remains, recovery, reconstruction and pre-accession funds are expected to open, from which the region can also benefit economically. The key point will be effective allocation of the resources provided for the future.

Keywords: EU, financing, resources, support, development, regionalism, Transcarpathia.

A probléma felvetése általánosságban. Ukrajna nyugati orientációs törekvései függetlenné válása óta napirenden van, de az elmúlt évek eseményei ezt a folyamatot jelentősen felgyorsították. Kárpátalja régió, mint az ország legnyugatibb megyéje kiemelt szerepet játszik ebben a folyamatban, mivel négy Európai Unió országgal – Magyarország, Románia, Szlovákia, Lengyelország – szomszédos megyéről beszélünk. Ezek az országok közül a legnagyobb határvonalat Magyarország képezi és a megyében szintén a legnagyobb nemzeti, őshonos kisebbséget a magyarok alkotják. Ezért kiemelt szerepet kellene szánni az országok közötti pozitív együttműködésre, melyben Kárpátalja egyfajta híd szerepet ad.

A problémafelvetés két fontos pilléren nyugszik. *Egyrészt* fontosnak tartom megismertetni az Európai Unió fejlesztési politikájának a forgalmi, elvi, módszertani sajátosságait, mert csak akkor tudjuk ezeket a lehetőségeket potens gazdasági előnyökké kovácsolni, ha ismerjük a rendszer logikáját, működési mechanizmusát. *Másrészt*, ismerve az elmúlt évek valós fejlesztési forrásait – melyben kiemelt szerepet



játszott Kárpátalján Magyarország – fontos külön kezelni ezt a szomszédságpolitikát. Ezt – főleg a jelenlegi politikailag terhelt időszakban – célszerű tudományos alapossgal alátámasztani, mivel minden egyes nap, amit ellenségeskedéssel töltenek a felek, az társadalmi és gazdasági veszteség, mert nem használjuk ki a „win-win” helyzetünket és nem termelünk gazdasági eredményeket ebből a jellegzetesen előnyös helyzetünkből.

A legfrissebb kutatások és publikációk elemzése. A cikk elkészítésének az alapját a szakirodalmi feltáró munka képezte. Módszertanilag egyrészt szintézis munkának számít, ezért fontosnak tartottam feltárni azokat a témában megjelent tudományos munkákat, valamint az Európai Unió hivatalos dokumentumait, melyek alapján megfelelő mélységben körbejárhatóvá vált az EU regionális politikájának az elvi és gyakorlati rendszere. A regionális és kohéziós politika bemutatásánál főleg Rechnitzer János – Smahó Melinda [13], Kiss Gábor Ferenc [10], Fekete Dávid [5] szerzők tudományos publikációt, tankönyveit, valamint doktori disszertációt vettem alapul. Továbbá több más külföldi szerző eredményeire is hivatkoztam (Böventer, E. [3], Kok, W. [9], Kubo, Y. [11], Thisse, J.-F. [15] stb.). Valamint figyelembe vettem az EU hivatalos honlapjait és azokon található részletes szabályozási rendeleteket [17-23]. Ezenkívül megvizsgáltam ukrainai cikkeket, közleményeket, melyek a helyi gazdasági-társadalmi környezetet mutatták be, valamint kimutatták az európai források felhasználásának helyi sajátosságait.

A cikk célja. A munkával a célom, hogy tudományos szintézismunkán keresztül átfogóan értelmezzem az Európai Unió regionális politikáját, az egyenlőtlenségek megszüntetése érdekében kialakult forrás-allokációját, s ezek gyakorlati leképeződését a múltban Kárpátaljára és ebben rejlő jövőbeni lehetőségeket. Továbbá célom, hogy hiánypótló jelleggel bemutassam Kárpátalja fejlesztésével kapcsolatban annak fontosságát, hogy mennyire célszerű jó szomszédságpolitikát kialakítani, ugyanis a közvetlen támogatások és ezek közvetett hatásai (pl. adók) igen jelentősen hozzájárulnak megyénk fejlődéséhez.

A központi cél alapján az alábbi részcélokat fogalmaztam meg: EU regionális politikájának és annak fejlődésének bemutatása; regionalitás és gazdaágelméleti fejlődés összevetése; EU pénzügyi rendszerének bemutatása. Továbbá a cikk lényegi részeként az EU, valamint Magyarország kárpátaljai vonatkozású fejlesztéseinek bemutatása a tanulmány legfontosabb hozzáadott értéke. A végső célom pedig, hogy a jövőbeni tendenciák feltérképezése és ismertetése révén prognózist nyújtsak régióink fejlesztés-politikájával kapcsolatban.

A kutatási eredmények bemutatása. A leggyakoribb kifejezések, amivel találkozunk a *kohéziós, konvergencia, egyenlőtlenség*, melyek ugyan eltérő kifejezések, de ebben a témakörben igen szorosan kapcsolódnak egymáshoz. Kohézió, avagy konvergencia alatt alapvetően a területi különbségek, egyenlőtlenségek csökkenését értjük, szemben az ezzel ellentétes jelenséggel, a divergenciával, ahol a területi különbségek növekedése figyelhető meg [10]. A definíció egyik fontos kifejezése a különbségek értelmezése, másik oldalról pedig a terület, a tér definiálása. Minden gazdasági egység és tevékenység valamilyen térbeli pontban található, ott, ahol a telepítés döntését meghozó szereplők a működéshez a legkedvezőbb feltételeket tekintettek biztosítottak [13, 6. old.]. A térben tehát különböző adottságú területrendszerek váltják egymást, más és más termelési tényezőkkel, amelyek

mobilnak tekinthetők, térben elmozdulhatnak, vándorolhatnak, egy pontból, a másikba áramolhatnak. Az áramlás ösztönzője, annak kiváltója a területi egység, vagy értelmezésünk szerint területrendszer, annak jellemzői, sajátosságai, nemcsak a gazdasági alrendszert alkotó tényezők, hanem az össze többi, együttesen. A politika a közösség, vagy többségi tagjai által meghatározott jövőbeli állapot megteremtését célozza meg, s abban megjelölt élet minőség elérésére stratégiákat dolgoz ki. A közösség biztonság, valamint az életfeltételek közösségi szinten garantált mértéke érdekében, valamint a jövőbeli kívánatos célok eléréséhez a megtermelt javak egy része elvonásra kerül, majd a stratégiában meghatározott elvek alapján aztán elosztásra.

A terület után a következő fontos fogalom, amely szorosan épül az előző megállapításra, mégis a rendszere összetettebb, az a területrendszer kifejezés. A területrendszer tehát a tér egy pontjában, vagy azok valamilyen elv alapján lehatárolt halmazában, a régióban régió található gazdasági, társadalmi (közösségi), környezeti és intézményi (politikai) tényezők összessége. Ezek a tényezők az adott tér pontban, vagy azok valamilyen elv alapján lehatárolt halmazában, azaz a régióban már eltérő mértékben, nagyságban, valamint más és más, különböző egymás közötti relációban találhatók. A területrendszerek sajátossága, hogy két egyforma egység nincs, mindegyik eltér valamiben a másiktól, ez által válik sajátossá és egyedivé.

Regionális politika célja a területrendszer tudatos alakításával hozzájárulni a társadalompolitikai célok megvalósításához [13, 6.old]. A modern társadalmak elemi célja a béke, a biztonság, a jólét, az igazságosság garantálása - még ha ezt a gyakorlatban nem is tudja mindig biztosítani, vagy nem ez látszik prioritásnak. Ezek a célok a politikai rendszerek jellegétől, azok megjelenési és szemléleti módjától függetlenül általánosan léteznek, s magukban a területrendszerekben természetesen érvényesülnek.

A regionális politika a következő négy alapvető célt valósíthat [13, 11. old.]:

1. *Növekedési cél:* „A növekedési cél alatt azt értjük, hogy a területrendszerek között a termelési tényezők olyan térbeli elosztása alakuljon ki, amivel nemzetgazdaság outputjának maximális szintje teremthető meg.”
2. *Fentarthatósági cél:* „A stabilitás, fenntarthatósági célnak azt tekintjük a területrendszerben, ha bekövetkeznek a rövid távú konjunkturális és a hosszú távú strukturális hatások, akkor a területi válságok elkerülhetők, vagy a kialakulásuk veszélye csökkenthető.”
3. *Kiegyenlítő cél:* „A kiegyenlítő, jóléti célja a regionális politikának abban határozható meg, hogy megteremtődjön a feltétele, egyrészt a térbeli különbségek kiegyenlítődésének (kiegyenlítési hatás), másrészt az ország minden lakosa a területi elhelyezkedésétől függetlenül azonos, vagy közel azonos életfeltételekhez, azok ellátásának körülményeihez jusson (jóléti, ellátási hatás).” Esetünkben e célnak van nagyobb létjogosultsága.
4. *Környezeti cél:* „A környezeti cél a regionális politikában, abban határozható meg, hogy a területrendszerek természeti állapota a gazdasági beavatkozások hatására ne romoljon, a környezetállapota megóvásra és fejlesztésre kerüljön, a művi és épített környezet értékeinek folyamatos megtartása mellett.” Az orosz-



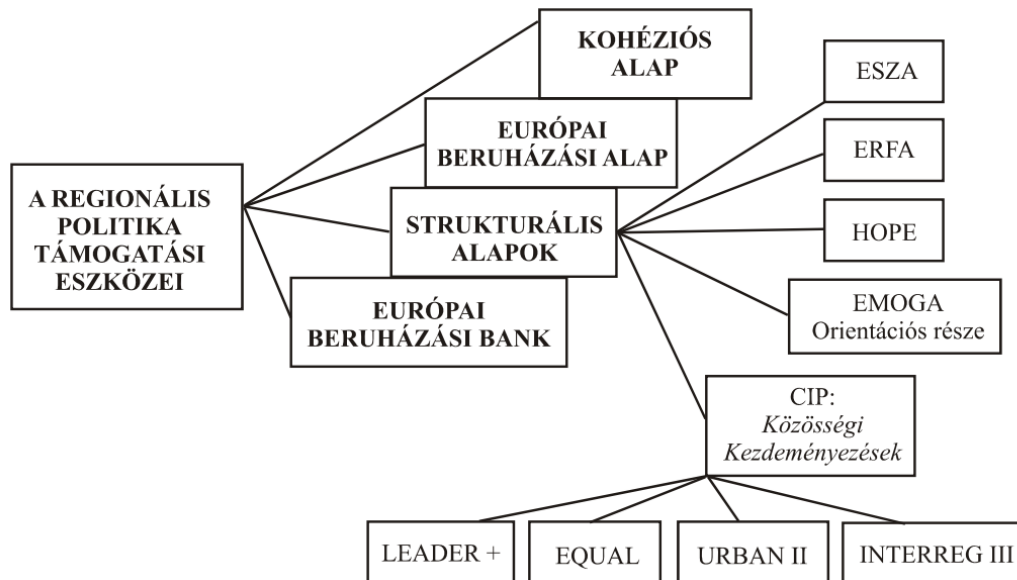
ukrán háború kirobbanásáig ez a politika igen dinamikusan tört előre, amit most befolyásolhat a háborúból fakadó energetikai válság.

Ha ezt lebontjuk példának okáért a kárpátaljai nagyvárosokra, akkor növekedési cél értelmében a fejlesztési forrásokat Ungvár és Munkács kellene, hogy kapja, viszont a kiegyenlítési cél értelmében pedig a falusi lakosság felzárkóztatását kell állami és külső forrásokból előteremteni.

Most pedig vizsgáljuk meg a regionális fejlesztéspolitika **gazdaságelméleti folyamatainak fejlődéstörténetét**. Az első jelentős térgazdasági elmélet megalkotója Johann von Thünen volt a XIX. sz. elején, akit a telephelyelmélet „atyjának” is hívnak. Vizsgálódásainak célja az volt, hogy felkutassa, milyen tényezők befolyásolják a termelőhely-rendszerek piactól való távolságát [2]. A mezőgazdasági teret egységesnek és homogénnek tartotta, ahol azonos szállítási feltételekkel számolt. Ebben a térben helyezte el a várost, amely a piacközpontnak számít. Több faktort kapcsolt össze, úgy, mint a szállítási költségeket, a távolságot (ezt nevezte térnek), a termelési költségeket és a nyereséget. A következő fontos elméleti szakember Alfred Weber volt, aki az ipari-telephelyválasztás modelljét alkotta meg, aki még a városfejlődéssel is kiemelten foglalkozott [12]. Úgy vélte, hogy a vállalatok egy áramlási hálózat középpontjában találhatóak, mivel egyes inputokat beszereznek, míg outputokat kibocsátanak tevékenységük során; ezek szállításának különböző költségei vannak. A klasszikus elméletek közé tartozik Alfred Marshall munkássága is, aki a térbeli elhelyezkedésének és a termelési tényezők elérhetőségének a viszonyait vizsgálta [2]. Megállapította, hogy fontos előnye származik a vállalatoknak és a munkásoknak is az egyesített munkapiacból, amennyiben nagy számban találhatóak. Időrendi sorrendben a következő lörelépést Walter Christaller és August Lösch tette egymástól függetlenül, de nagyjából egy időszakban. Ők a piaci viszonyokat és árakat nem külső adottságnak tekintették, hanem az egyes térbeli szereplők által meghatározottnak [8]. A két tudós azzal foglalkozott, hogy milyen módon alakul ki a homogén (főleg mezőgazdasággal foglalkozó) térben egy ipari és szolgáltató funkciókat ellátó városi koncentráció, illetve ezek a városok milyen szempontból és hogyan rangsorolhatóak [3]. A regionális tudományok nagy alakjának tartják Walter Isardot, aki valódi szintézist alkotott e tudományág területén, ugyanis a klasszikus telephelyelméletet integrálta a közgazdaságtan főáramlatába [12]. Ezekon kívül lehetne még hosszabban említést tenni a klasszikus közgazdasági iskolák (Adam Smith és David Ricardo), a keynes-i irányzat, vidékünk kapcsán a marxi ideológiák hatásairól, a neoklasszikus irányzatokról, az intézményi közgazdaságtanról, ami a növekedés jellegére és nem annak gyakorlati számaira koncentrálna. Vagy pedig az innovációval foglalkozó elemzésekre, mely tudományos eredmények az országok és régiók közötti versenyben a tudást, az innovációt és a tanulási képességet helyezik előtérbe növekedés vonatkozásában. A XX. század főáramlatába beletartozik még a fenntartható fejlődés elméletei, amely egyre nagyobb hatást gyakorol regionális fejlesztési politikákra. A tanulmány keretei miatt viszont ennek részletes bemutatására nincs most mód.

A munkám másik elméleti pillérje, hogy ismertessem az **EU pénzügyi alapjait**. A pénzügyi rendszer megértése szempontjából fontos megérteni az összefüggéseket a célrendszer vonatkozásában. A regionális politikai célkitűzéseit és a közösségi kezdeményezéseket a Strukturális Alapokból finanszírozzák. Viszont fontos tudni,

hogy a közösségi regionális támogatási politika eszközrendszere ettől jóval bővebb és kiterjedtebb. A közösségi regionális politika finanszírozásához a – a maga feltételein, működési keretein belül – különböző formában a Kohéziós Alap, az Európai Beruházási Alap és az Európai Beruházási Bank is hozzájárul.



1. ábra: Az Európai Unió regionális politikájának pénzügyi alapjai, 2000–2006 [4].

Nézzük meg átfogóan, de nem részletesen ezeket az alapokat. A **Strukturális Alapokat** 1989-től három, 1993-tól – a Halászlati Orientációs Pénzügyi Eszköz létrejöttével – négy alap alkotja, ezekből az alapokból finanszírozzák a közösségi regionális politika célkitűzéseit, valamint a közösségi kezdeményezéseket. Az *Európai Regionális Fejlesztési Alap (ERFA)* 1975-ben jött létre, ez az alap a közösségi regionális politika finanszírozásának legfontosabb pénzügyi eszköze. Feladata a gazdasági és társadalmi kohézió támogatása, valamint a regionális egyenlőtlenségek felszámolása révén a régiók fejlesztésében és átalakulásában való részvétel [7; 14]. Az *Európai Szociális Alap* felállításáról a Római Szerződés határozott, működését azonban csak néhány évvel később, 1960-ban kezdte meg. Az alap fő feladata kezdetben a foglalkoztatottsági szint fenntartása, valamint a munkavállalók szakmai és térbeli mobilitásának elősegítése volt. Az *Európai Mezőgazdasági Orientációs és Garancia Alap (EMOGA)* 1962-ben jött létre, és 1984-től két részlegre (Garancia és Orientációs Részleg) oszlik. A Garancia Részleg a mezőgazdasági árak garantálásának eszköze, amelynek további feladata a Közös Agrárpolitikán belüli, mezőgazdasághoz kötődő vidékfejlesztési programok támogatása [7, 365–366. old.; 14, 56. old.]. A *Halászlati Orientációs Pénzügyi Eszköz*t a maastrichti szerződés hozta létre 1993-ban, s 1994 óta működik. Létrehozásának oka a Közösség part menti vizeinek túlhalászása volt, ami már számos halfajtát kipusztulással fenyegetett.

A **Kohéziós Alapot** a maastrichti szerződés hozta létre azzal a céllal, hogy támogassa az Unió legszegényebb tagállamainak felzárkózását és a monetáris unióba történő belépését. A belépéshez az országoknak teljesíteniük kellett az ún. maastrichti konvergencia kritériumokat, ami háttérbe szorította a hosszú megtérülési idejű



beruházások (pl. környezetvédelem, közlekedés) megvalósítását. A Kohéziós Alap támogatásait azok az országok vehetik igénybe, amelyek vásárlóerő-paritáson számított egy főre jutó GNP-e a közösségi átlag 90 százalékánál alacsonyabb [14, 73–74. old.].

Az **Európai Beruházási Bank** az Európai Bizottságtól független intézmény, indulásáról a Római Szerződés határozott. Az Európai Beruházási Bank a tagállamok fejlesztési projektjeihez nyújt kedvezményes hiteleket. Az **Európai Beruházási Alap** a Strukturális Alapok és az Európai Beruházási Bank tevékenységi körét egészíti ki. Támogatásai egyrészt garanciát vállal a felvett hitelekre, másrészt a vállalkozások részvényeinek vásárlásával hozzájárul azok finanszírozásához. Legfontosabb működési elve a közösségi források hatásának megsokszorozása (multiplikálása).

Az **Előcsatlakozási Alap** Ukrajna számára igen fontos bázis lehet a háború után. Az Európai Unió tagjelölt államai már a csatlakozás előtt is részesülhetnek uniós támogatásban, amelyeket három ún. előcsatlakozási alapon keresztül vehetnek igénybe. Az előcsatlakozási alapok célja az uniós támogatási rendszerek modellezése, az intézményrendszer kiépítésének ösztönzése, továbbá olyan programok támogatása, amelyeken keresztül a forrásokat felhasználó szereplők megismerik az uniós támogatások igénybevételénél szokásos eljárásokat és elsajátítják a megfelelő módszereket. [14, 78. old.].

Kárpátaljai vonatkozású fejlesztési források értékelése. Kárpátalja területi fejlesztését az ukrán központi költségvetésből, a helyi költségvetések e célra előirányozott forrásaiból, valamint az Európai Unió, az Európai Újjáépítési és Fejlesztési Bank és egyéb országok által biztosított forrásokból valósul meg. Kiemelkedően fontos szerepet játszanak az EU források Kárpátalja területi fejlődésében. Az EU új szomszédságpolitikájának köszönhetően, valamint annak, hogy Kárpátalja összes határmenti országa az EU tagja, e politika hatása felértékelődött és megvalósulásának irányai aktivizálódtak 2004 után.

Az EU által biztosított fejlesztési források igen sokrétűek, de jóval korlátozottabb a nem Európai Unió ország, vagy tagjelölt státuszt nem kapott ország esetében. Ezért Ukrajna számos olyan fejlesztéstől esik el, melyet más európai országok megkapnak. Viszont különbséget lehet tenni az ország egyes régiói, megyéi között. Mivel Kárpátalja szomszédos négy EU tagországgal is, tehát jogosult az egyes szomszédsági és felzárkóztatási projektekre, így az ilyen irányú lehetőségei jóval magasabbak, mint például belső, vagy különösen a kelet-ukrajnai régióknak.

2004-2006 között Kárpátalja 4 EU programból juthatott olyan forrásokhoz, melyek társadalmi, gazdasági, környezetvédelmi, kulturális fejlődést segítenek elő – az **INTERREG, FARE, TACIS, CADSES** programok keretében. Ezekből a forrásokból finanszírozták részben a BeregiTisza vízgyűjtő terület Beregi víztárolójának ukrain részében zajló munkálatokat, a szennyvízelvezetés kiépítésének tervezési munkálatait, kis- és középvállalkozások fejlődését, a Munkácsi Megyei Gyermekkorház renoválását, valamint a határmenti infrastruktúra, ezen belül pedig a határátkelők kiépítésének költségeit. Ebben az időszakban az EU 7,8 millió eurót utalt át Kárpátaljára ezen célokra, melyből 9,1% szociális, 36,2% környezetvédelmi, 54,7% pedig gazdasági célú volt. Az Ungvár-Felsőnémeti határátkelő bővítésére 3,5 millió EUR költöttek, mely a gazdasági célú fejlesztések legnagyobb részét (83,3%), valamint az összes régióba irányult EU-s pénzek 45,5% jelent. Ezen időszakban az

INTERREG IIIA/TACIS „HU-SK-UA” program keretében 534,1 ezer EUR költöttek a magyar-ukrán határmenti úthálózat javítására.

A gazdasági jellegű projekteken kívül a kárpátaljai környezetvédelmi és árvízvédelmi helyzetet javítására irányultak azon három finanszírozási programok, melyek összértéke meghaladja a 2,35 millió EUR, ebből az összegből az EU önrésze 2,1 millió. „Tiszta víz” projekt az INTERREG IIIA „HU-SK-UA” 2004-2006 pályázat keretében valósult meg, melynek kivitelezése a 2008-2010 években történt 662.4 ezer EUR összegben. Ezen projekt keretében az Ungvári járásban található Kereknye, Kincses és Császlóc településeken fejlesztések valósultak meg a vízminőség biztosítása érdekében. 2007-2013 pályázati ciklusban is Ukrajna hatékonyan tudott részt venni a határon átívelő EU programokban, hisz több mint 50 projektben lett vezető partner. A többi régióhoz képest Kárpátalján valósult meg a legtöbb ilyen program– 13-ban (28%). Ezen kívül Kárpátalja összesen 125 projektben vesz részt.

Nagyobb sikerrel tudtak pályázni és nyerni a Kárpátaljai résztvevők a **HU-SK-RO-UA** programban, melynek keretében 2010-2015 között három turnusban 127 programot valósítottak meg Ukrajnában, melyből 108 kárpátaljai volt.

1. táblázat: HU-SK-RO-UA fejlesztési program főbb mutatói Kárpátalja viszonylatában 2010 – 2015 között [16].

A program besorolása	időszak	Megvalósult program, db.	Kárpátalja részvételével			Kárpátaljára előirányozott és felhasznált összegek nagysága, ezer EUR
			Összesen	Vezető partner	partner	
HUSKROUA 0901	2010–2012	46	40	12	28	5995,27
HUSKROUA 1001	2012–2014	40	33	10	23	4545,21
HUSKROUA 1101	2013–2015	41	35	6	29	3347
Összesen		127	108	29	80	13888,2

Meg kell jegyezni, hogy a kárpátaljai pályázók 29 projektben (27%) vezető partnerként jártak el, összesen 12 307,5 ezer euró összegben (a régióhoz vonzott pénzeszközök összege 7,9 millió euró volt). Ezek közül 12 projekt (41,4%) társadalmi jellegű, 10 projekt (34,5%) a gazdasági és üzleti infrastruktúra fejlesztését célozza, 7 projekt (24,1%) környezetvédelmi intézkedések. Továbbá a vizsgált időszak vonzott támogatási forrásainak mintegy 40%-a környezetvédelmi programokra irányult.

Az Európai Unió által finanszírozott **Keleti Partnerség** program keretében komoly fejlesztések valósultak meg Kárpátalján 2012-2020 között Magyarország közreműködésével. A Keleti Partnerség program finanszírozása 2012 közepétől működik Kárpátalján és lehetőséget biztosít az infrastrukturális fejlesztésekre a Kárpátaljai közintézményekben. Már a legelején 2012-2013 között több mint 1 millió USD összegben valósultak meg beruházások 25 kárpátaljai intézményben, alapvetően felújítási munkálatokra és nyílászárók cseréjére fordították az összeget, hisz ezen közintézmények legnagyobb része még a Szovjetunióban épült és azóta nem végeztek rajtuk felújításokat. Amióta működik ez a program Kárpátalján több mint 100 intézményben valósultak meg fejlesztések több mint 5 millió USD értékben, melyek közül több oktatási és kulturális intézmény újítottak fel.



Kárpátalja területfejlesztésének második nagy pillére – a tágan értelmezett Európai Unió forrásokhoz mérten - a szomszédos országoktól, kiemelten most **Magyarország irányából jövő támogatások hatásainak vizsgálata**. Mivel Kárpátalja egy soknemzetiségű régió, de a legnagyobb őshonos kisebbség a magyarság, ezért adja magát, hogy leginkább Magyarország vonatkozásában várható külső támogatás.

Mindezen lehetőségekből kiindulva a továbbiakban a fókusz a magyarországi költségvetési források kárpátaljai területfejlesztési és gazdaságélénkítési hasznosulása kapcsán értelmezem. A témakör tágabb összefüggéseit lásd még a hitelszövetkezetek és az Egán Ede program kapcsolatát bemutató tanulmányban [1]. A magyar támogatások közül a legismertebb az Egán Ede program, de gazdasági jellegű tematikus évek voltak a fiatal- és családi vállalkozóknak a Bethlen Gábor Alapon keresztül is (ez az alap főleg civil, egyházi nonprofit támogatások kapcsán ismertebb Kárpátalján). Az Egán Ede program több ezer vállalkozást, több milliárd forint értékben támogatott 2016-2020 között. A program elvileg nem ért véget, viszont a pandémia, a háború és közben a két ország között megromló viszony jelentősen korlátozta az Alapítvány működését.

Az alábbi kimutatás a 30 milliárd forint (3 milliárd ukrán hrivnya) értékű keretösszeg eddigi felhasználásának a megoszlását mutatja a 2016-os első pályázati ciklus eredményeinek tükrében, majd pedig a 2017-ben elindított és 2018-ra beteljesedett második kör értékeit szemlélteti.

A táblázat tevékenységi területenként, valamint éves szintre bontva mutatja a támogatásban részesült vállalkozások számát, nagyobb részt eszközbeszerzésre (98 %), valamint turisztikán belül beruházásra költött támogatási összeget, valamint becsült adógenerálást mutatja ukrán hrivnyában kifejezve.

2. táblázat: Összehasonlító kimutatás az Egán Ede program adóhatására vonatkozóan (2016-2018 között) (Saját kutatás alapján).

Pályázati kategória	2016					2017-2018				
	Meny-nyiség (db)	Érték (ezer HUF)	Érték (ezer UAH)*	Egy. szoc. járulék (ezer UAH) *	Becsült egyszerűsített vállal.adó (ezer UAH) *	Meny-nyiség (db)	Érték (ezer HUF)	Érték (ezer UAH) *	Egy. szoc. járulék (ezer UAH) *	Becsült egyszerűsített vállal.ko-zási adó
Mező-gazdaság	442	751 036	75 104	10 287	3 819	3 444	8 493 731	849 373	33 042	12 743
Turisztika	41	63 504	6 350	954	354	0	0	0	0	0
Turisztikai beruházás	109	377 931	37 793	2 537	942	0	0	0	0	0
Egyéb vállalkozás	441	937 204	93 720	8 097	3 810	1 162	8 493 731	849 373	11 148	4 299
Összesen	1 033	2 129 675	212 967	21 875	8 925	4 606	16 987 462	1 698 746	44 190	17 042

* UAH időszakban észlelt középárfolyamon (1UAH=10HUF)

A táblázatból látható, hogy míg 2016-ban valamivel több, mint ezer támogatott vállalkozás volt, addig a 2017-es körben ez az érték megnégyszereződött (4606 db), s a beruházási érték is jelentősen nőtt, ugyanis a 2016-os befektetés közel 213 millió UAH, addig az utóbbi körben ez az érték megnőtt 1,7 milliárd UAH-ra.

A táblázat leglényegesebb tanulsága az adóhatás. Mivel hivatalos adóhivatali forrás nem áll rendelkezésünkre, így ismerve a pályázók vállalkozói karakterét, saját becslési eljárás módszerével értékeltük az adóhatást. A becslésünk alapján több mint 92 millió hrvnya adóbevétel generált ezekben az években a központi költségvetésbe, valamint a helyi önkormányzatokhoz a támogatott vállalkozások. Ebben még nincs benne az, ha adott vállalat foglalkoztat, mert az alkalmazottak után is fizeti a szociális járulékot, továbbá nincs benne az sem, ha adott vállalkozás fejlesztése jövedelmet generált, s épp a vállalkozás általános jövedelem adó kategóriában van, mert akkor ez további 18 % adóbevétel biztosít vállalkozásonként. Mivel további részletező adataink nincsenek a vállalkozásokról, így pontosabb értékelést nem áll módunkban adni.

Magyarország az elmúlt években nem csak gazdaságfejlesztési programot hajtott végre, hanem több más szociális és kulturális területen segítette a kárpátaljai lakosokat, zömében a magyarságot, viszont a gesztuspolitika jegyében egyformán az ukrán ajkú lakosságot is. Az egészségügyi dolgozóknak, óvoda-pedagógusoknak, pedagógusoknak, gyermekétkeztetésre, magyar-magyar kapcsolattartási támogatásokra stb. biztosított egyéni kiegészítő jövedelemtámogatás szintén hivatalos adózás alá esett. Ennek támogatási értéke 2016-ban 2 milliárd 213 millió 888 ezer Ft volt (azaz kb. 230 millió UAH), adóhatása pedig a személyi jövedelemadón keresztül 398 500 UAH, a hadiadó pedig további 332 ezer UAH.

Összességében elmondható, hogy ezen évek fejlesztési eredményei nagyon jól szemléltetik, hogy a békés idők, az országok közötti jó partneri viszony mennyi értékes projekt megvalósítását teszik lehetővé, aminek a tendenciáját fontos folytatni a pandémia és a háború megszűnését követően is.

Következtetések és a kutatás továbbvitelének lehetőségei. Úgy gondolom, hogy jelenleg Ukrajna vonatkozásában az egyik legnehezebb dolog annak megállapítása, hogy a fentiekben bemutatott fejlesztési források, valamint a jövőben várható új projektek mikor, milyen ütemezéssel és milyen effektivitással lesznek jelen az ország gazdasági, infrastrukturális és közvetetten társadalmi újjáépítésében. A korábbi években látva az ország közeledését az EU-hoz, valamint, hogy egyre több forrás érkezett, a decentralizáció kapcsán az adóbevételek helyben maradtak, mellyel szintén lehetett tervezni, úgy látszott, hogy komoly fejlesztések valósíthatóak meg, melyek a társadalmi elégedettség, a növekvő gazdasági, jóléti, jövedelmi fejlődés irányába viheti el a régiókat. Sajnos a nemzetközi történések, az ország gazdasági állapota először a pandémia, majd pedig a háború folytán visszavetett minden korábbi elképzelést.

Ennek ellenére úgy gondolom, hogy a korábban meghirdetett programokat, esetleges új forrásokat számításba véve fontos, hogy ne mondjuk le végérvényesen a régió fejlesztési elképzeléseiről semmilyen vonatkozásban, így az őshonos magyar kisebbség tekintetében sem. Minden válság, krízis, egyben egy lehetőség is arra, hogy akik kitartóak, megújulásra készek idővel nyertes pozícióban jöjjenek ki ebből a helyzetből. Ezért a jelenlegi időszakban fel kell készülni, meg kell ismerni az Európai Unió forrásaival kapcsolatos politikát, módszertant, nyelvezetet, hogy sikeres pályázatokat tudjunk beadni, majd elnyerni. Fontos, továbbá, hogy a magyar-ukrán relációban is helyre álljanak a kapcsolatok, mivel az ellenséges viszony mind a gazdasági források, mind az infrastrukturális projekteket, de a humanitárius vonatkozású támogatásokat is veszélyeztetik.



A jövőbeli fejlesztési projektek kapcsán megemlítettem a *különleges gazdasági övezet* szabályozásának a lehetőségét. Ez a belső törvényhozáson múlik, de a múltbeli tapasztalatból tudható, hogy ez a státusz igencsak hasznos volt Kárpátalja számára és ennek az újbóli bevezetése még hatékonyabb forráskihelyezést hozhat létre állami és profitorientált külföldi szervezetek részéről is.

Fontos felkészülni az *újjáépítés* kapcsán az országba érkező támogatásokra is. Bár várhatóan elsősorban nem Kárpátalja fog a legnagyobb prioritással szóba kerülni a háború után, de nekünk is lehet részesedés e források vonatkozásában. Ehhez viszont meg kell tanulni olyan projekteket alkotni, pályázatokat írni, megismertetni ezeket a struktúrákat az állami apparátussal, intézményvezetőkkel, hogy képesek legyenek a valós forrás-lehívásokra.

A jövőbeni források kapcsán megemlítettem még a „*Kreatív régió*” gondolatát, mely a békésebb időkben fogalmazták meg olyan célból, hogy Magyarország keleti régióját Debrecen központtal bekapcsolják egy nemzetközi együttműködésbe, ahol román, szlovák, ukrán határközeli nagyvárosok és azok régiói tudnának jobban együttműködni. E projekt gyakorlati megvalósítása Kárpátalja számára is jelentős forrásmegjelenést biztosítana.

Utoljára, de nem utolsó sorban fontosnak tartom Kárpátalja *híd* szerepét, amivel a szomszédos EU-s országok és belső Ukrajna közötti kapocsként jelenhetünk meg. Sajnos a múltban az Európai Unió források csak Brüsszel és Kijev kapcsolatában érvényesült, majd a fővárosból folyt tovább némi forrás. Természetesen ez a projektek jelentős részében továbbra is így történik, mivel minden tagország és tagjelölt ország esetében így zajlik és zajlott a múltban. Viszont a határmenti együttműködések, a kulturális kapcsolós tekintetében Kárpátaljának vannak olyan értékei, erőforrásai, ami lehetőséget nyújt az együttműködések hatékonyságának a javításában.

Összességében a munkafolyamat során arra a következtetésre jutottam, hogy Kárpátalja szerepe az EU-s források kapcsán bár lehetne effektívebben, mint ahogy azt a múltban tapasztaltuk, de a régióban rejlő potenciál alapján mindenképp fontos szerepe lesz a jövőben megénknek.

A felhasznált források listája

1. Bacsó, R. – Pataki, G. (2018): The economic quickening role of the credit unions related to the execution of the Egán Ede-plan in Transcarpathia. *Metszetek* Vol. 7 (2018) No. 1., ISSN 2063-641.
2. Benko, G. (1999) A regionális tudomány. Dialóg Campus, Pécs—Budapest. pp. 350.
3. Böventer, E. v. (1969). Walter Christaller's central places and peripheral areas: the central place theory in retrospect. *Journal of Regional Science*, 117-124.
4. Bodó B. (szerk.) 2004: Európai Unió Pályázatok Kézikönyve. Europa Média Kht., pp. 519.
5. Fekete, D. (2017): A Modern Városok Program elemzési lehetőségei. *Polgári Szemle: Gazdasági és Társadalmi Folyóirat*, Vol. 13, No. 1-3. pp. 94-105.
6. Ferenc, V. – Kovály, K. (szerk) (2020): Kárpátalja mozgásban: társadalmi változások és interetnikus viszonyok az Euromajdan után. Bethlen Gábor Alapkezelő Zrt. Budapest, pp. 148.
7. Forman, B. 2001: Az Európai Unió strukturális és előcsatlakozási alapjai. Európai Bizottság Magyarországi Delegációja, Budapest, pp. 397.
8. Illés, I. (2008). Regionális gazdaságtan – Területfejlesztés. Budapest: Typotex, pp. 264.
9. Kok, W. (2003). Jobs, jobs, jobs. Creating more employment in Europe. pp. 93.
Letöltés: <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/eba3e718-ec56-4da4-8b01-0c9101c8d4ac>. Letöltés dátuma: 2022. november 2.

10. Kiss, G.-F. (2021): Regionalitás az Európai Unió kohéziós politikájában. Doktori értekezés, BCE. Budapest, pp. 180.
11. Kubo, Y. (1995). Scale economies, regional externalities, and the possibility of uneven regional development. *Journal of Regional Science*, 29-42.
12. Lengyel, I., & Rechnitzer, J. (2004). *Regionális gazdaságtan.* . Budapest-Pécs: Dialog-Campus Kiadó, pp. 392.
13. Rechnitzer, J. – Smahó, M. (2006): *Regionális politika.* Humán erőforrás-fejlesztési Operatív Program. Széchenyi István Egyetem, Győr, pp. 122.
14. Sarudi Cs. 2003: *Térség- és vidékfejlesztés. A magyar térgazdaság és az európai integráció.* AGROINFORM Kiadó, Kaposvár.
15. Thisse, J.-F. (1987). Location theory, regional science, and economics. *Journal of Regional Science.*, 519-528.
16. HUNGARY-SLOVAKIA-ROMANIA-UKRAINE (HU-SK-RO-UA) programs 2014-2020. Letöltés: 2022. október 20. <https://huskroua-cbc.eu/>

Megállapodási rendeletek:

17. Az Európai Parlament és a Tanács 1300/2013/EU rendelete (2013. december 17.) a Kohéziós Alapról, és az 1084/2006/EK tanácsi rendelet hatályon kívül helyezéséről, HL L 347., 2013.12.20., 281—288. o.
18. Az Európai parlament és a Tanács 1301/2013/EU rendelete (2013. december 17.) az Európai Regionális Fejlesztési Alapról és a „Beruházás a növekedésbe és munkahelyteremtésbe” célkitűzésről szóló egyedi rendelkezésekről, valamint az 1080/2006/EK rendelet hatályon kívül helyezéséről. OJ L 347, 20.12.2013, p. 289–302
19. Az Európai Parlament és a Tanács 1303/2013/EU rendelete (2013. december 17.) az Európai Regionális Fejlesztési Alapra, az Európai Szociális Alapra, a Kohéziós Alapra, az Európai Mezőgazdasági Vidékfejlesztési Alapra és az Európai Tengerügyi és Halászati Alapra vonatkozó közös rendelkezések megállapításáról, az Európai Regionális Fejlesztési Alapra, az Európai Szociális Alapra és a Kohéziós Alapra és az Európai Tengerügyi és Halászati Alapra vonatkozó általános rendelkezések megállapításáról és az 1083/2006/EK tanácsi rendelet hatályon kívül helyezéséről HL L 347., 2013.12.20., 320—469. o.
20. Az Európai Parlament és a Tanács 1303/2013/EU rendelete (2013. december 17.) az Európai Regionális Fejlesztési Alapra, az Európai Szociális Alapra, a Kohéziós Alapra, az Európai Mezőgazdasági Vidékfejlesztési Alapra és az Európai Tengerügyi és Halászati Alapra vonatkozó közös rendelkezések megállapításáról, az Európai Regionális Fejlesztési Alapra, az Európai Szociális Alapra és a Kohéziós Alapra és az Európai Tengerügyi és Halászati Alapra vonatkozó általános rendelkezések megállapításáról és az 1083/2006/EK tanácsi rendelet hatályon kívül helyezéséről, HL L 347., 2013.12.20., 320—469. o.
21. Az Európai Parlament és a Tanács 1304/2013/EU rendelete (2013. december 17-én) az Európai Szociális Alapról és az 1081/2006/EK tanácsi rendelet hatályon kívül helyezéséről, HL L 347., 2013.12.20., 470—486. o
22. Az Európai Parlament és a Tanács 1305/2013/EU rendelete (2013. december 17.) az Európai Mezőgazdasági Vidékfejlesztési Alapból (EMVA) nyújtandó vidékfejlesztési támogatásról és az 1698/2005/EK tanácsi rendelet hatályon kívül helyezéséről, HL L 347., 2013.12.20., 487—548. o.
23. Az Európai Parlament és a Tanács (EU) 2021/1059 rendelete (2021. június 24.) az Európai Regionális Fejlesztési Alap és külső finanszírozási eszközök által támogatott európai területi együttműködési célkitűzésre (Interreg) vonatkozó egyedi rendelkezésekről, PE/49/2021/INIT OJ L 231, 30.6.2021, p. 94–158.



РОЗДІЛ 2. ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА

2. FEJEZET. PÉNZÜGY ÉS BANK

CHAPTER 2. FINANCE AND BANKING

DOI: <https://doi.org/10.58423/2786-6742/2022-2-109-116>

УДК 338.1

Олена ДУБИНСЬКА

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку, оподаткування та економічної безпеки
Донбаська державна машинобудівна академія,
м. Краматорськ, Україна
ORCID ID: 0000-0001-9699-107X

РОЗРОБКА МЕТОДИЧНИХ РЕКОМЕНДАЦІЙ ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ ФІНАНСОВО - ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ РОЗРАХУНКУ ПОКАЗНИКІВ ЙОГО ФІНАНСОВОГО СТАНУ

Анотація. В сучасних нестабільних умовах господарювання ключовим навиком сучасного бізнесу є здатність працювати в системі викликів і загроз фінансово-економічної безпеці, оскільки значна кількість ризиків може спричинювати певні загрози поточній діяльності та впливати на потенціал їх розвитку в майбутньому. Тому важливим є забезпечення розвитку підприємства за умови його адаптації до невизначеності і захист від загроз і ризиків, підтримка фінансової стабільності у поточній діяльності та у довгостроковій перспективі. Метою статті є дослідження та розробка методичних підходів визначення рівня фінансово-економічної безпеки підприємства на основі розрахунку показників його фінансового стану. В статті проведено аналіз існуючих точок зору щодо трактування змісту поняття «фінансово-економічна безпека». Акцентовано увагу, що більшість дослідників поняття «фінансово-економічна безпека» розглядають з точки зору стратегічного, ресурсного та функціонального підходів. Окреслено підходи щодо оцінки фінансово-економічної безпеки підприємства та обґрунтовано необхідність орієнтування на показники фінансового стану в процесі визначення методів оцінки рівня фінансово-економічної безпеки підприємства. Визначено показники, за допомогою яких можна оцінити фінансовий стан підприємства, спираючись на їх відповідність нормативним значенням. Запропоновано методик визначення рівня фінансово-економічної безпеки підприємства на основі оцінки його фінансового стану. Зазначено необхідність моніторингу рівня індикатора фінансово-економічної безпеки, який сигналізує про ідентифікацію «слабких місць», що в подальшому враховується при формуванні сценаріїв управління підприємством. Він може слугувати основою для вибору найкращого сценарію розвитку компанії на основі ймовірного рівня фінансово-економічної безпеки.

Ключові слова: фінансово-економічна безпека, фінансовий стан, оцінка, підприємство.

JEL Classification: G30, M41

Absztrakt. Napjaink instabil gazdasági körülményei között a modern üzleti élet kulcsfontosságú készsége az a képesség, hogy a pénzügyi és gazdasági biztonságot fenyegető kihívások és veszélyek

rendszerében tudjunk dolgozni, hiszen a kockázatok jelentős része okozhat bizonyos fenyegetéseket a jelenlegi tevékenységekre, és befolyásolhatja azok fejlődését a jövőben. Ezért fontos a vállalkozás fejlődésének biztosítása a bizonytalansághoz való alkalmazkodásában, valamint a fenyegetések és kockázatok elleni védelmen túl a hosszútávú pénzügyi stabilitás biztosítása támogatása is. A cikk célja módszertani megközelítések kutatása és fejlesztése egy vállalkozás pénzügybiztonsági szintjének meghatározásában pénzügyi mutatóinak számítása alapján. A cikk elemzi a „pénzügyi és gazdasági biztonság” fogalmának értelmezésével kapcsolatos tudományos álláspontokat. Hangsúlyozva lett, hogy a legtöbb kutató a „pénzügyi és gazdasági biztonság” fogalmát stratégiai, erőforrás- és funkcionális megközelítések szempontjából vizsgálja. Felvázolásra kerülnek a vállalkozás pénzügyi és gazdasági biztonságának felmérését szolgáló megközelítések, melyek alátámasztják, hogy a vállalkozás pénzügyi- és gazdasági biztonságának értékelésére szolgáló módszerek meghatározásakor a pénzügyi helyzet mutatóira kell összpontosítani. Kiemelésre kerültek azok a mutatók, amelyekkel a normatív értékeknek való megfelelés alapján értékelhetővé válik a vállalkozás pénzügyi helyzete. Módszertanilag ki lettek dolgozva a vállalkozás pénzügyi-gazdasági biztonságának szintjei a vállalat pénzügyi helyzetének elemzése alapján. Állandó monitoring alá kell vetni a vállalatok pénzügyi-gazdasági biztonságát leíró mutatók változását, ami segít identifikálni a vállalat gyenge oldalait és ezáltal feltérképezni a vállalatirányítás eszköztudományát és fejlődésének irányait. Ez a megközelítés alapul szolgálhat a vállalati fejlődés legjobb forgatókönyvének kiválasztásához a pénzügyi-gazdasági biztonság szintjének ismerete által.

Kulcsszavak: pénzügyi és gazdasági biztonság, pénzügyi helyzet, értékelés, vállalkozás.

Abstract. In today's unstable economic conditions, a key skill of modern business is the ability to work in the conditions of current risks and threats to financial and economic security, since a significant number of risks can cause certain threats to current activities and affect the potential of their development in the future. Therefore, it is important to ensure the development of the enterprise under the condition of its adaptation to uncertainty and protection from threats and risks, support of financial stability in current activities and in the long term. The purpose of the article is research and development of methodical approaches for determining the level of financial and economic security of an enterprise based on the calculation of its financial indicators. The article analyzes the existing points of view regarding the interpretation of the meaning of the "financial and economic security" concept. It is emphasized that most researchers consider the concept of "financial and economic security" from the point of view of strategic, resource and functional approaches. Approaches to assessing the financial and economic security of the enterprise are outlined and the need to focus on indicators of the financial condition in the estimation process is substantiated. Financial indicators of the enterprise that should be assessed based on their compliance with normative values have been determined. A methodology for determining the level of financial and economic security of an enterprise based on an assessment of its financial condition is proposed. The need to monitor the level of the financial and economic security indicator is designated, that signals the identification of "weaknesses", which is subsequently taken into account in the formation of enterprise management scenarios. It can serve as the basis for choosing the best scenario for company's development based on the probable level of financial and economic security.

Keywords: Financial and economic security, financial condition, assessment, enterprise.

Постановка проблеми. Динамічний розвиток світової економіки, її потреб у процесі глобалізації викликає активізацію і зміну пріоритетів у розвитку національних господарств, які прагнуть стати її рівноправними учасниками.

Фінансово-економічна безпека визначає стан фінансової стійкості підприємства, у якому воно здатне реалізовувати свою стратегію. Такому стану характерна здатність підприємства протистояти зовнішнім і внутрішнім загрозам та характеризується сукупністю фінансових інструментів, що визначають рух



капіталів, їх розподіл в межах фінансово-економічної діяльності. У процесі забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємств ключову роль грає стратегічне управління. Характеризується здатністю підприємства адаптуватися до мінливого зовнішнього середовища, ризиків та загроз, що виникають досягнення запланованих фінансових результатів.

В умовах поглиблення фінансової кризи підприємства приватного сектору намагаються впроваджувати в роботу ефективну антикризову політику. Постійне підвищення рівня ризиковості господарської діяльності створює можливість стати фактором значного зниження рівня фінансової стійкості та платоспроможності підприємства, що в майбутньому може призвести до банкрутства підприємства, та потребує, в свою чергу, від кожного суб'єкта господарської діяльності створення і втілення в життя досконалої системи фінансово – економічної безпеки [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Систематизація теоретико-методичних підходів щодо визначення фінансово-економічної безпеки, її формування на підприємствах досліджуються у роботах таких науковців як К.Р. Резворович, О. С. Юнін, Г.В. Соломіна, З.Ф. Петряєвої, Т.Л. Зубко, Т.Е. Белялов, Л.М. Мельник, Т.О. Меліхова, Г.В. Кошельок, С.М. Смірная, Бондарчук Н. В., Педько А. С. [1-10].

Проте потребує подальшого, більш поглибленого дослідження питання розробки методичних рекомендацій щодо визначення рівня фінансово-економічної безпеки підприємства на основі розрахунку показників його фінансового стану.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження та розробка методичних підходів визначення рівня фінансово-економічної безпеки підприємства на основі розрахунку показників його фінансового стану.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження наукових результатів багатьох вчених показують, що поняття фінансово-економічної безпеки немає однозначного тлумачення. У більшості наукових досліджень фінансова та економічна безпека підприємства розмежовуються. Крім того, на законодавчому рівні не прийнято визначення поняття «фінансово-економічна безпека». Водночас існуючий науковий доробок виділяють декілька підходів до визначення поняття «фінансово-економічна безпека»: стратегічний, ресурсний та функціональний [3].

Перший підхід розглядає «фінансово-економічну безпеку» як складну систему (багатофакторну категорію), що містить в собі певний набір характерних опцій (комплекс взаємозалежних заходів і елементів), що дозволяють забезпечити раціональність та ефективність використання економічних ресурсів (фінансових, матеріальних, трудових та інформаційних).

Другий підхід розглядає фінансово-економічну безпеку як стан захищеності ресурсів підприємства та потенціалу від наявних та потенційних загроз зовнішнього і внутрішнього середовища його функціонування та створює необхідні фінансово-економічні передумови для стійкого розвитку в поточному та довгостроковому періодах, визначивши за критерій відповідності високі фінансові показники діяльності підприємства. За третім підходом, фінансово-економічна безпека розглядається як результат комплексу складових,

орієнтованих на усунення фінансово-економічних загроз функціонування та розвитку підприємства і забезпечення його фінансової стійкості й незалежності, високої конкурентоспроможності технологічного потенціалу. Погоджуємось із думкою Белялов Т.Е., Корінь І.В. щодо сутності фінансово-економічної безпеки, яка розглядається крізь призму трактування фінансової безпеки як фінансового стану підприємства, що характеризується стійкістю до внутрішніх та зовнішніх загроз та передбачає найбільш ефективне використання наявних фінансових ресурсів підприємства [3].

Зважаючи на безліч наукових поглядів на сутність поняття «фінансово-економічна безпека» вважаємо за доцільне його досліджувати крізь призму формування механізму управління фінансово-економічною безпекою підприємства.

Аналіз наукових досліджень свідчить про те, що існує декілька основних підходів, що використовуються при формуванні методичних засад та рекомендацій щодо оцінювання фінансово-економічної безпеки підприємства. В свою чергу кожен із визначених підходів передбачає використання певних методів оцінки рівня фінансово-економічної безпеки підприємства, зокрема: ресурсно-функціональний: факторний аналіз, регресійні економіко-математичні моделі, метод якості використання грошових потоків; програмно-цільовий (комплексний, системно-цільовий). Передбачає використання методу розрахунку інтегрального показника, методів експертних оцінок, кластерний аналіз, метод штучних нейронних мереж, метод головних компонент; підхід на основі теорії економічних ризиків: метод оцінки фінансової стійкості, метод діагностики ймовірності банкрутства, метод побудови «дерева рішень», метод аналізу чуттєвості показників; індикаторний (пороговий): графічний спосіб (пелюсткова діаграма), коефіцієнтний метод; прибутково-інвестиційний, економіко-математичний, бальних оцінок (рейтинговий підхід).

У той же час проблема застосування положень теорії фінансово-економічної безпеки в процесі вибору оптимальної методики оцінки фінансово-економічної безпеки підприємства з наявних методів оцінки фінансового стану розроблена недостатньо. Зважаючи на те, що головною метою визначення рівня фінансово-економічної безпеки є одержання достовірної інформації для прийняття управлінських рішень, з одного боку, керівництвом підприємства про корегування концепції фінансово-економічної безпеки та зміну стратегії в цьому напрямку діяльності, а з іншого – зовнішніми користувачами (конкурентами, кредиторами) при реалізації конкретних планів у відношенні до даного підприємства (збору інформації, промислового шпигунства, придбання, інвестування, надання позик тощо), ключове місце в цій схемі займають методи, що орієнтуються на аналіз та оцінку фінансового стану підприємства, ключових показників його діяльності.

Адже стійкий фінансовий стан підприємства забезпечує ефективне використання фінансових ресурсів та виступає гарантом подальшого економічного та соціального розвитку підприємства. Натомість наслідком неефективного використання підприємством фінансових ресурсів є низька платоспроможність, що призведе до можливих перебоїв у виробництві та реалізації продукції, зниження рентабельності підприємства, погіршення



конкурентоздатності. Неминуче це позначиться на фінансово-економічній безпеці підприємства. Оцінка фінансового стану здійснюється за допомогою системи взаємопов'язаних та взаємозумовлених показників, які характеризують фінансово-господарський стан підприємства з урахуванням їх впливу на індикатори рівня фінансово-економічної безпеки.

Показники за допомогою яких можна оцінити фінансовий стан підприємства наведені в таблиці 1.

Таблиця 1

Показники для оцінити фінансовий стан підприємства

Показник (коефіцієнт)	Нормативне значення
1. Аналіз майнового стану підприємства	
1.1. Коефіцієнт зносу основних засобів	Зменшення
1.2. Коефіцієнт оновлення основних засобів	Збільшення
1.3. Коефіцієнт вибуття основних засобів	Менше коефіцієнту (1.2)
2. Аналіз ліквідності підприємства	
2.1. Коефіцієнт поточної ліквідності (покриття)(Кпл)	>1
2.2. Коефіцієнт термінової ліквідності	0,6-0,8
2.3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	>0 збільшення
2.4. Чистий оборотний капітал, тис. грн.	>0 збільшення
3. Аналіз платоспроможності (фінансової стійкості) підприємства	
3.1. Коефіцієнт автономії (платоспроможності)	>0,5
3.2. Коефіцієнт фінансування	<1 зменшення
3.3. Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	>0,1
3.4. Коефіцієнт маневреності власного капіталу	>0 збільшення
4. Аналіз ділової активності підприємства	
4.1. Коефіцієнт оборотності активів	Збільшення
4.2. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	Збільшення
4.3. Строк погашення дебіторської заборгованості, днів	зменшення
4.4. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	збільшення
4.5. Строк погашення кредиторської заборгованості, днів	зменшення
4.6. Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	збільшення
4.7. Коефіцієнт оборотності основних засобів (Фондовіддача)	збільшення
4.8. Коефіцієнт оборотності власного капіталу (Коб)	збільшення
5. Аналіз рентабельності підприємства	
5.1. Коефіцієнт рентабельності активів	>0 збільшення
5.2. Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	>0 збільшення
5.3. Коефіцієнт рентабельності діяльності (продаж)	>0 збільшення
5.4. Коефіцієнт рентабельності продукції	>0 збільшення

В свою чергу фінансова стійкість та платоспроможність підприємства, які є передумовою його фінансово-економічної безпеки, залежать від рівня фінансової рівноваги [4]. Сукупність впливу внутрішніх та зовнішніх чинників, що визначається системою представлених в таблиці 1 показників, дозволила побудувати методику визначення рівня фінансово-економічної безпеки підприємства на основі оцінки його фінансового стану (рис. 1).

На підставі отриманих показників фінансового стану підприємства, враховуючи, запропоновані Петряєвою. З.Ф. зовнішні фактори впливу на фінансово-економічну безпеку такі як рівень інфляції, динаміку ринку, доступність зовнішнього фінансування, Петряєва З.Ф. виділяє такі індикатори класів фінансово-економічної безпеки (ФЕБ) підприємства (табл. 2).

Забезпечуючи фінансово-економічну безпеку, впливаючи на її індикатори, керівництво підприємства вносить корективи в стратегію його розвитку [7].

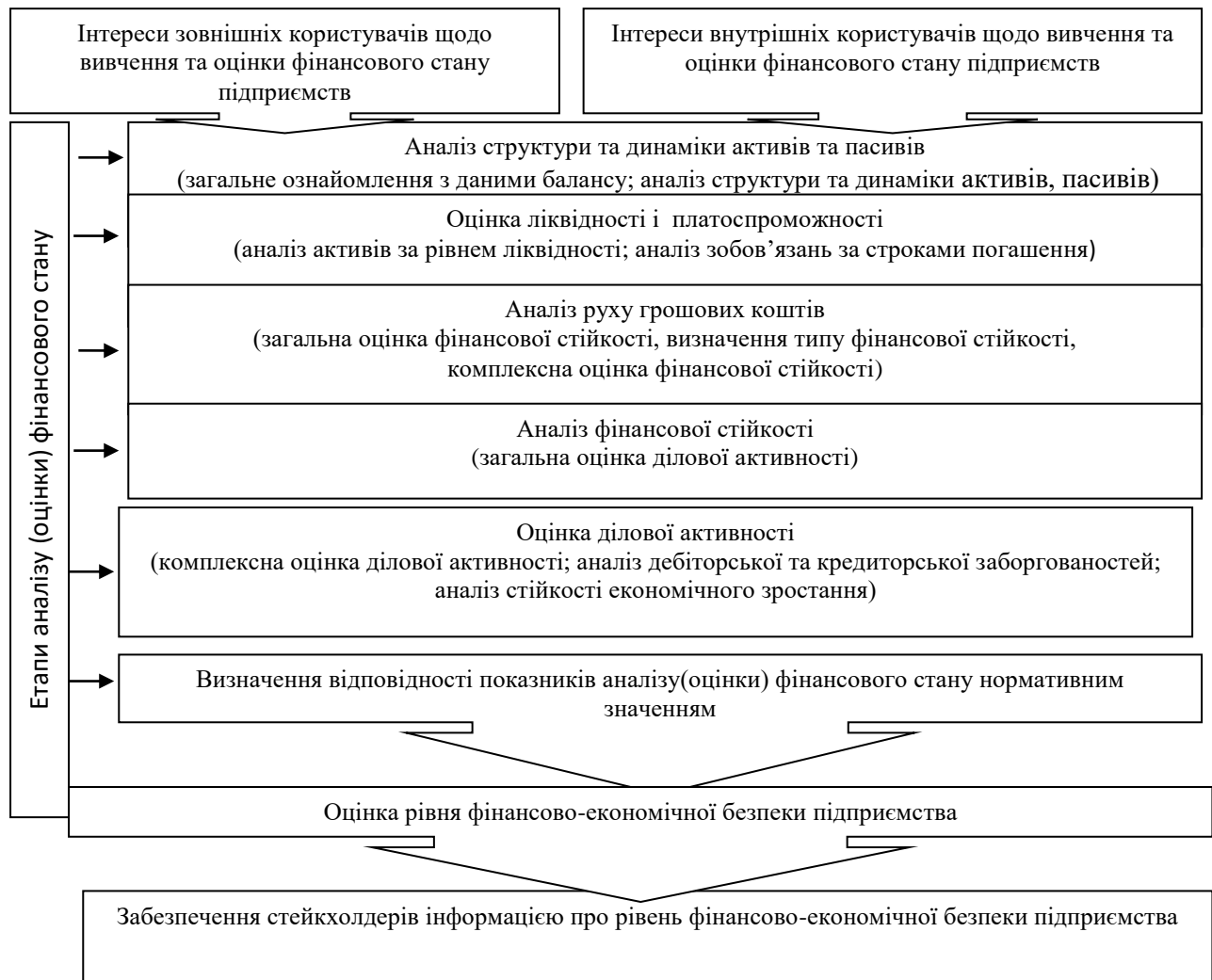


Рис. 1. Методика визначення рівня фінансово-економічної безпеки підприємства на основі оцінки його фінансового стану.

Таблиця 2

Індикатори класів фінансово-економічної безпеки підприємства [7]

Класи ФЕБ підприємства	Показники	Динаміка змін показників
абсолютно безпечний клас	$K_{пл} > 1$, $Двок > 0$, $ROA > 10\%$, $Коб1 > Коб0$, $Дзф1 > Дзф0$, $ROA / I > 1$, $Др > 1$	позитивна
нормальний клас	$K_{пл} \geq 1$, $Двок > 0$, $0 < ROA < 10$, $Коб1 > Коб0$, $Дзф1 > Дзф0$, $ROA / I = 1$, $Др = 1$	позитивна
передкризовий клас	$K_{пл} = 1$, $Двок > 0$, $ROA \geq 0$, $Коб1 = Коб0$, $Дзф1 = Дзф0$, $0 < ROA / I < 1,0$, $0,5 < Др < 1,0$	негативна
кризовий клас	$K_{пл} < 1$, $Двок < 0$, $ROA < 0$, $Коб1 < Коб0$, $Дзф1 < Дзф0$, $ROA / I < 0$, $Др < 0,5$	негативна

Примітка. Умовні позначення: $Коб1$, $Коб0$ – коефіцієнт оборотності капіталу на кінець і на початок періоду відповідно; $Двок$ — частка власних оборотних коштів у покритті запасів ($Двок > 0$); ROA — рентабельність капіталу ($ROA > 10\%$); $Дзф$ — доступність зовнішнього фінансування; I — інфляція; $Др$ — динаміка ринка, на якому працює підприємство.



Недостатній рівень індикатора сигналізує про ідентифікацію «слабких місць», що в подальшому враховується при формуванні сценаріїв стратегії розвитку підприємства на основі управління фінансово-економічною безпекою з урахуванням загрозливих процесів та слугує основою для вибору найкращого сценарію розвитку на основі критеріїв рентабельності сукупного капіталу і ймовірного рівня фінансово-економічної безпеки.

Випереджувальне управління в системі фінансово-економічної безпеки підприємства є комплексом дій і заходів щодо попередньої локалізації загроз різного походження, оскільки під час здійснення господарської діяльності завжди існують загрози фінансовому стану, майну та інтелектуальній власності підприємства [8-9].

Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямку. Виступаючи найважливішою характеристикою економічної діяльності підприємства, фінансовий стан відображає конкурентоспроможність підприємства, його потенціал в побудові партнерських відносин та дає можливість оцінити здатність самого підприємства гарантувати економічні інтереси та його партнерів. Стійке фінансове становище формується в процесі всієї діяльності підприємства (виробничо-господарської, комерційної та ін.). Проте стейкхолдерів цікавить кінцевий результат, тобто саме показники фінансового стану за звітний період. На основі розрахунку показників фінансового стану підприємства та подальшої його оцінки визначається рейтинг ефективності діяльності підприємства. Керуючись показниками фінансового стану підприємства та їх відповідністю нормативним значенням, вище керівництво має змогу приймати ефективні управлінські рішення, направлені на забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства.

Список використаних джерел

1. Фінансово-економічна безпека: теоретико-правові аспекти. навч. посіб. / кол. авт. Резворович К.Р. Юнін О. С., Круглова О. О. та ін. Дніпро : Видавець Біла К. О., 2019. 195 с.
2. Соломіна Г.В. Забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємництва: навчальний посібник. Дніпро: ДДУВС, 2018. 234 с.
3. Белялов Т.Е., Корінь І.В. Фінансово-економічна безпека підприємства та напрями її підвищення. 2017. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. Випуск 2 (07). С. 235-238.
4. Мельник Л.М. Фінансова рівновага як складова системи фінансово-економічної безпеки підприємств. Вісник НУВГП. Серія «Економічні науки». Випуск 2(78). 2017. С. 22-29.
5. Меліхова Т.О. Оцінка рівня фінансової безпеки підприємства як основний складник економічної безпеки: узагальнення наявних методичних підходів та критичний аналіз. проблеми системного підходу в економіці. Випуск № 1(63), 2018. С. 87-91.
6. Кошельок Г.В. Методичні підходи до оцінки рівня фінансово-економічної безпеки підприємства. Фінансово-кредитна система: вектор розвитку: збірник матеріалів II Міжнародної науково-практичної конференції (м. Ужгород, 26 квітня 2017 р.). Ужгород: Видавництво УжНУ «Говерла», 2017. 284 с.
7. Петряева, З.Ф. Забезпечення фінансово-економічної безпеки стратегічного розвитку підприємства. 2019. *Молодий вчений*. 10 (74), 319-325. DOI: <https://doi.org/10.32839/2304-5809/2019-10-74-72>
8. Смірная С.М. Формування стратегії фінансово-економічної безпеки підприємства. *Modern Economics*. 2018. Вип. 8 (2018). С. 190-198.



9. Смірная С.М. Метод випереджувального управління фінансово-економічною безпекою підприємства. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2019. Випуск 3 (20). С. 343-347.
10. Бондарчук Н. В., Педько А. С. Фінансово-економічна безпека як запорука розвитку сталого підприємства. *Молодий вчений*. 2018. № 10(1). С. 296-299.

References

1. Finansovo-ekonomichna bezpeka: teoretyko-pravovi aspekty navch.posib. / kol.avt. Rezvorovych K.R. (ker.) Yunin O. S., Kruhlova O. O. ta in. Dnipro : Vydavets Bila K. O., 2019. 195 s. [Financial and economic security: theoretical and legal aspects] [in Ukrainian]
2. Solomina H.V. Zabezpechennia finansovo–ekonomichnoi bezpeky pidpriemnytstva: navchalnyi posibnyk. Dnipro: Dnipropetrovskiy derzhavnyi universytet vnutrishnikh sprav, 2018. 234 s. [Ensuring financial and economic security of entrepreneurship:] [in Ukrainian]
3. Bielialov T.E., Korin I.V. Finansovo-ekonomichna bezpeka pidpriemstva ta napriamy yii pidvyshchennia. 2017. Skhidna Yevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnia. Vypusk 2 (07). S. 235-238. [Financial and economic security of the enterprise and directions of its increase.] [in Ukrainian]
4. Melnyk L. M. Finansova rivnovaha yak skladova systemy finansovo-ekonomichnoi bezpeky pidpriemstv. *Visnyk NUVHP. Serii «Ekonomichni nauky»*. Vypusk 2(78) 2017 r. S. 22-29. [Financial equilibrium as a component of the financial and economic security of enterprises.] [in Ukrainian]
5. Melikhova T.O. Otsinka rivnia finansovoi bezpeky pidpriemstva yak osnovnyi skladnyk ekonomichnoi bezpeky: uzahalnennia naiavnykh metodychnykh pidkhodiv ta krytychnyi analiz. problemy systemnoho pidkhodu v ekonomitsi. Vypusk № 1(63), 2018. S. 87-91. [Assessment of the level of financial security of the enterprise as the main component of economic security: generalization of existing methodological approaches and critical analysis. problems of systemic approach in economics.] [in Ukrainian]
6. Koshelok H.V. Metodychni pidkhody do otsinky rivnia finansovo-ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva. *Finansovo-kredytna systema: vektor rozvytku: zbirnyk materialiv II Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii (m. Uzhhorod, 26 kvitnia 2017 r.)*. Uzhhorod: Vydavnytstvo UzhNU «Hoverla», 2017. 284/ [Methodical approaches to assessing the level of financial and economic security of the enterprise] [in Ukrainian]
7. Petriaiieva, Z.F. Zabezpechennia finansovo-ekonomichnoi bezpeky stratehichnoho rozvytku pidpriemstva. 2019. *Molodyi vchenyi*. 10 (74), 319-325. DOI: <https://doi.org/10.32839/2304-5809/2019-10-74-72> [Ensuring financial and economic security of strategic development of the enterprise] [in Ukrainian]
8. Smirnaia S.M. Formuvannia stratehii finansovo-ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva. *Modern Economics*. 2018. Vyp. 8 (2018). S. 190–198. [Formation of the strategy of financial and economic security of the enterprise] [in Ukrainian]
9. Smirnaia S.M. Metod vyperedzhuvalnoho upravlinnia finansovo-ekonomichnoiu bezpekoiu pidpriemstva. *Skhidna Yevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnia*. 2019. Vypusk 3 (20). S. 343-347. [The method of advanced management of financial and economic security of the enterprise] [in Ukrainian]



DOI: <https://doi.org/10.58423/2786-6742/2022-2-117-129>

UDC 336.7 (477)

Юлія КОВАЛЕНКО

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри фінансових ринків та технологій,
Державний податковий університет,
Ірпінь, Україна
ORCID ID: 0000-0002-5678-3185
Scopus Author ID: 36573842700

ДОПОМІЖНІ ФІНАНСОВІ КОРПОРАЦІЇ НА РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ УКРАЇНИ

Анотація. Сектор фінансових корпорацій (фінансовий сектор) визначено як сукупність фінансових посередників, допоміжних фінансових корпорацій та інших фінансових корпорацій, специфіка яких полягає в тому, що вони провадять фінансову та страхову діяльність відповідно до чинного законодавства, а також некомерційних організацій, які пов'язані з цими інституційними одиницями. Доведено, що в Україні відсутня більшість фінансових інститутів, що працюють на зарубіжних ринках і входять до складу сектору фінансових корпорацій. Національні та міжнародні класифікатори дали змогу включити до національного сектора фінансових корпорацій: 1) фінансові посередники (Національний банк України, інші депозитні корпорації; інститути спільного інвестування; інші фінансові посередники, крім страхових компаній і недержавних пенсійних фондів; страхові компанії; недержавні пенсійні фонди); 2) допоміжні фінансові корпорації та некомерційні організації (у сфері ринку цінних паперів, страхування та недержавного пенсійного забезпечення, інформаційних послуг); 3) інші фінансові корпорації, які є кептивними фінансовими установами. Всебічно досліджено сутність та види професійної діяльності на ринку цінних паперів, куди було віднесено такі діяльність з торгівлі фінансовими інструментами, діяльність з організації торгівлі фінансовими інструментами, клірингову діяльність; депозитарну діяльність, діяльність з управління активами інституційних інвесторів, діяльність з управління майном для фінансування об'єктів будівництва та/або здійснення операцій з нерухомістю, а також діяльність з адміністрування недержавних пенсійних фондів. Допоміжні фінансові корпорації на ринку цінних паперів визначено як інституційні одиниці, що функціонують в організаційно-правовій формі акціонерного товариства, товариства з обмеженою відповідальністю або товариства з додатковою відповідальністю, провадять професійну діяльність на цьому ринку, зайняті його обслуговуванням, але не набувають у власність фінансових активів і зобов'язань, з якими вони мають справу. Підходи до сутності та структури допоміжних фінансових корпорацій на ринку цінних паперів можуть істотно різнитися залежно від економік, наукових шкіл тощо, проте мають відповідати сучасним реаліям розвитку ринку.

Ключові слова: фінансовий сектор, фінансові корпорації, допоміжні фінансові корпорації, фінансові посередники, ринок цінних паперів, професійна діяльність.

JEL Classification: G19, G30

Absztrakt. A pénzügyi szervezetek szektorára (pénzügyi szektor) a pénzügyi közvetítők, a kiegészítő pénzügyi szervezetek és egyéb pénzügyi vállalatok összességét jelenti, amelyek sajátossága, hogy a hatályos jogszabályoknak megfelelően végeznek pénzügyi és biztosítási tevékenységet, valamint ide tartoznak az ilyen intézményi egységekhez kapcsolódó non-profit szervezetek is. Bebizonyosodott, hogy Ukrajnában a külföldi piacokhoz képest nincs elegendő számú pénzügyi szervezeti szektorba tartozó pénzintézet. A nemzeti és nemzetközi osztályozók lehetővé tették, hogy a pénzügyi szervezetek nemzeti szektorába bekerüljenek: 1) a pénzügyi közvetítők (Ukrán Nemzeti Bank, egyéb betéti társaságok;

közös befektetési intézmények; egyéb pénzügyi közvetítők, kivéve a biztosítókat és az önkéntes nyugdíjalapokat; biztosító társaságok; önkéntes nyugdíjalapok); 2) pénzügyi kiegészítő társaságok és non-profit szervezetek (értékpapírpiac, biztosítás és nem állami nyugdíj szolgáltatás, információs szolgáltatások területén); 3) egyéb pénzügyi szervezetek, amelyek „captive” pénzügyi intézmények. Megtörtént az értékpapír-piaci tevékenység lényegének és fajtáinak átfogó vizsgálata, amely magában foglalta az olyan tevékenységeket, mint a pénzügyi eszközök kereskedését, a pénzügyi eszközök kereskedelmének szervezését, az elszámolási tevékenységet; értéktári tevékenységet, intézményi befektetők vagyongazdálkodási tevékenységét, építési objektumok és/vagy ingatlanügyletek finanszírozására irányuló vagyongazdálkodási tevékenységet, valamint az önkéntes nyugdíjpénztári adminisztratív tevékenységet. Az értékpapírpiacra kiegészítő pénzügyi társaságnak minősülnek szervezeti és jogi formában működő részvénytársaságok, korlátolt felelősségű társaságok, vagy többlételelősségű társaságok, melyek a piacon szakmai tevékenységet folytatnak, annak szolgáltatását intézményi egységként végzik és nem szerzik meg az általuk kezelt pénzügyi eszközök és kötelezettségek tulajdonjogát. Az értékpapírpiacra működő pénzügyi leányvállalatok lényegével és szerkezetével kapcsolatos megközelítések gazdaságonként, tudományos iskolánként stb. függően jelentősen eltérhetnek, de meg kell felelniük a modern piacfejlődés realitásainak.

Kulcsszavak: pénzügyi szektor, pénzügyi szervezetek, pénzügyi kiegészítő szervezetek, pénzügyi közvetítők, értékpapírpiac, szakmai tevékenység.

Abstract. The sector of financial corporations (financial sector) is defined as a set of financial intermediaries, auxiliary financial corporations and other financial corporations, the specificity of which is that they carry out financial and insurance activities in accordance with the current legislation, as well as non-profit organizations associated with these institutional units. It is proved that in Ukraine there is no majority of financial institutions operating in foreign markets and included in the sector of financial corporations. National and international classifiers made it possible to include in the national sector of financial corporations: 1) financial intermediaries (the National Bank of Ukraine, other deposit corporations; collective investment institutions); other financial intermediaries, except insurance companies and non-state pension funds; insurance companies; non-state pension funds); 2) auxiliary financial corporations and non-profit organizations (in the field of securities market, insurance and non-state pension provision, information services); 3) other financial corporations that are captive financial institutions. The essence and types of professional activities in the securities market were comprehensively investigated, which included the following activities: trading in financial instruments, activities for organizing trading in financial instruments, clearing activities; depository activities, asset management activities of institutional investors, property management activities for financing construction projects and/or real estate transactions, as well as activities for the administration of non-state pension funds. Auxiliary financial corporations in the securities market are defined as institutional units that operate in the legal form of a joint stock company, limited liability company or additional liability company, carry out professional activities in this market, are engaged in its servicing, but do not acquire ownership of the financial assets and liabilities with which they deal. Approaches to the essence and structure of auxiliary financial corporations in the securities market may vary significantly depending on economies, schools of thought, etc., but should be consistent with the current realities of market development.

Keywords: financial sector, financial corporations, auxiliary financial corporations, financial intermediaries, securities market, professional activity.

Постановка проблеми. Інституційний розвиток допоміжних фінансових корпорацій на ринку цінних паперів як системи передбачає розвиток кожного її елемента за існування взаємозв'язків між інституціями (системою формальних правил і неформальних норм, а також механізмів примусу до виконання правил і



норм та організаціями (інститутами, які впроваджують відповідну інституцію у фінансову та страхову діяльність) [3, С. 49]. Її формування передбачає створення розгалуженої інфраструктурної мережі, де здійснюється ефективна інтермедіація. Сучасний стан розвитку допоміжних фінансових корпорацій на ринку цінних паперів України характеризує незавершеність інституційних трансформацій, що призводить до гальмування їх подальшого розвитку та реалізації стратегічних програм у фінансовому секторі в цілому. Важливим при цьому залишається розуміння їх сутності та складу, що відповідатиме сучасним реаліям реаліям розвитку національного ринку цінних паперів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У фахових виданнях проблематика розвитку системи допоміжних фінансових корпорацій на ринку цінних паперів розглядаються з різних точок зору. Дослідженням проблем розвитку допоміжних фінансових корпорацій та ринку цінних паперів приділили увагу західні учені, зокрема П. Бернштейн, З. Боді, Дж. Ван Хор-н, Р. Габбард, А. Деміргуч-Кунт, Ф. Додд, Л. Зінгалез, Р. Колб, Р. Левін, Х. Мінські, Р. Мертон, Р. Раджан, Р. Родрігес, Л. Росс, Дж. Сакс, П. Самуельсон, Дж. Сорос та інші. При цьому потужні практичні напрацювання, які було розраховано на інші країни, не можуть бути застосовувані в інших економіках повною мірою. Адаптація цих розробок до специфіки функціонування національних ринків цінних паперів, зокрема і в Україні, викликає неабиякий науково-практичний інтерес, а також спонукає до спеціального дослідження. На нашу думку, цікавими є наукові дослідження українських учених-економістів у сфері ринку цінних паперів, таких як Л. Алексеєнко, О. Барановський, Р. Бачо, Т. Васильєва, Н. Внукова, О. Вовчак, С. Козьменко, В. Корнеєв, С. Леонов, І. Лютий, Т. Майорова, С. Міщенко, О. Мозговий, С. Науменкова, С. Онишко, В. Опарін, А. Пересада, І. Школьник та ін.

Зі свого боку можемо зазначити, що Україна має ініціювати комплексну програму подальшого розвитку допоміжних фінансових корпорацій на ринку цінних паперів на основі ретельно обраних пріоритетів і широкого розповсюдження цифрових технологій, створити колективну зацікавленість у напрямку розвитку власних потужних учасників ринку цінних паперів та їх саморегулювальних організацій, що спроможні брати участь у фінансовій глобалізації в якості суб'єктів, а не об'єктів цього процесу.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є висвітлення сутності фінансових корпорацій, їх складу з виокремленням допоміжних фінансових корпорацій на ринку цінних паперів.

Виклад основного матеріалу дослідження. За Системою національних розрахунків 2008 року (SNA 2008) [15] та Європейською системою національних та регіональних рахунків 2010 року (ESA 2010) [13], економіка включає п'ять секторів, зокрема сектори нефінансових корпорацій, фінансових корпорацій, загальнодержавного управління, домогосподарств і некомерційних організацій (далі – НКО), які обслуговують домогосподарства. Такого самого підходу дотримується і Україна за впровадження Класифікації інституційних секторів економіки України (далі – KICE) [2].

Усі сектори економіки складаються з інституційних одиниць – економічних одиниць, які здатні від власного імені володіти активами, приймати зобов'язання, брати участь в економічній діяльності та вступати в операції з іншими одиницями [2]. Визначено, що основними видами юридичних осіб є

корпорації (включаючи квазікорпорації), некомерційні організації, органи державного управління.

Корпораціями є інституційними одиницями, які створені спеціально з метою ринкового виробництва товарів і послуг та є джерелом прибутку чи іншої фінансової вигоди для своїх власників [2]. Варто зазначити, що термін «корпорація» у контексті КІСЕ використовується як узагальнюючий термін для всіх організацій, що орієнтовані на отримання прибутку [4]. У ринковій економіці корпорації вважаються основною інституційною формою підприємництва.

Згідно з Господарським кодексом, корпорації знаходяться у приватній власності акціонерів і пайовиків, відповідальність кожного з яких обмежена розміром капіталу, вкладеного в акції [1]. До них відносяться господарські товариства, утворені, зазвичай, двома або більше засновниками за їх спільним рішенням (договором), діють на основі об'єднання майна та/або підприємницької діяльності засновників (учасників), їх спільного управління, на основі корпоративних прав, у тому числі через створювані ними органи, участі засновників (учасників) у розподілі доходів та ризиків підприємства [1]. Наразі визначення корпорації в національному законодавстві різняться від міжнародних підходів, де корпорація є юридичною особою і колективною власністю акціонерів, а квазікорпорація є некорпоративним підприємством, що функціонує як корпорація [14].

У КІСЕ зазначено, що «квазікорпорації – це унітарні підприємства, тобто такі, що створюються одним засновником (власником), а в усьому іншому не відрізняються від корпорацій. Кожна квазікорпорація має повний набір рахунків, який надає можливість повністю визначати потоки доходів і капіталу між нею та власником. Квазікорпораціями є державні, комунальні та приватні підприємства, підприємства споживчої кооперації, а також іноземні підприємства» [2].

У Цивільному кодексі України [12] наведено лише одну закриту класифікацію юридичних осіб – юридичних осіб приватного права та юридичних осіб публічного права. На наступному етапі класифікації вже розмежовано юридичних осіб приватного права на товариства (підприємницькі і непідприємницькі), установи та інші юридичні особи.

На ринку фінансових послуг та ринку цінних паперів замість терміну «корпорація» використовується термін «установа». Так, Законом України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» від від 12.07.01 № 2664-III, «фінансова установа – юридична особа, яка відповідно до закону надає одну чи декілька фінансових послуг, а також інші послуги (операції), пов'язані з наданням фінансових послуг, у випадках, прямо визначених законом, та внесена до відповідного реєстру в установленому законом порядку. До фінансових установ належать банки, кредитні спілки, ломбарди, лізингові компанії, довірчі товариства, страхові компанії, установи накопичувального пенсійного забезпечення, інвестиційні фонди і компанії та інші юридичні особи, виключним видом діяльності яких є надання фінансових послуг, а у випадках, прямо визначених законом, - інші послуги (операції), пов'язані з наданням фінансових послуг» [8].

Закон України «Про ринки капіталу та організовані товарні ринки» від 23.02.2006 № 3480-IV не використовує поняття корпорацій або установ, а перераховує зокрема учасників ринку цінних паперів (фондового ринку).



«Учасники фондового ринку – це емітенти, у тому числі іноземні, або особи, які видали неемісійні цінні папери, особи, які надають забезпечення, інвестори у фінансові інструменти, які набули права власності на цінні папери, адміністратори, професійні учасники ринків капіталу, особи, які провадять діяльність, пов’язану з ринками капіталу та організованими товарними ринками, об’єднання професійних учасників ринків капіталу» [7].

Отже, задля уникнення неточностей у визначенні і складі суб’єктів фінансового сектору до нього варто відносити фінансові корпорації/квазікорпорації, а також НКО, що пов’язані з ними (табл. 1).

Таблиця 1

Структура сектору фінансових корпорацій у СНР-2008*

Фінансові корпорації	
I. Фінансові посередники	1. Центральний банк: національний центральний банк; валютні поради або незалежні валютні органи, що здійснюють емісію національної валюти; центральні грошові агентства
	2. Корпорації, що приймають депозити, крім центрального банку: комерційні банки, універсальні банки, багатоцільові банки; ощадні банки; поштові жироустанови, поштові банки, жиробанки; сільські кредитні банки, сільськогосподарські кредитні банки; кооперативні кредитні банки, кредитні спілки; спеціалізовані банки або інші фінансові корпорації, якщо вони приймають депозити або випускають близькі аналоги депозитів
	3. Фонди грошового ринку
	4. Інвестиційні фонди негрошового ринку
	5. Інші фінансові посередники, крім страхових корпорацій та пенсійних фондів: фінансові корпорації, які займаються трансформацією активів в цінні папери; дилери, що займаються цінними паперами та похідними; фінансові корпорації, які займаються кредитуванням, включаючи фінансові асоціації підприємств роздрібною торгівлі, які можуть нести відповідальність за фінансовий лізинг і за особисті або комерційні фінанси; центральні клірингові організації партнерів; спеціалізовані фінансові корпорації, які надають: короткострокове фінансування для злиттів і поглинань корпорацій; фінансування експорту та імпорту; факторингові послуги; венчурний капітал і капітал для розвитку
II. Допоміжні фінансові корпорації	6. Допоміжні фінансові корпорації: страхові брокери, оцінювачі збитків і вимог, консультанти з питань страхування і пенсійного забезпечення; брокери з операцій з позиками та цінними паперами, консультанти з питань інвестування тощо; корпорації, що розміщують позики та керують випуском цінних паперів; корпорації, основною функцією яких є гарантування шляхом індосаменту векселів або аналогічних інструментів; корпорації, які займаються деривативами та інструментами хеджування; корпорації, що забезпечують інфраструктуру фінансових ринків; управляючі пенсійних фондів, взаємних фондів тощо; корпорації, що надають послуги фондової біржі та біржі страхування; бюро обміну іноземної валюти; НКО, що визнані як незалежні юридичні особи, які обслуговують фінансові корпорації; головні офіси фінансових корпорацій, які здебільшого займаються контролем фінансових корпорацій або їх груп, але самі не здійснюють операції фінансових корпорацій; центральні контролюючі органи фінансових посередників та фінансових ринків, якщо вони є окремими інституційними одиницями
III. Інші фінансові корпорації	7. Кептивні фінансові установи та лихварі: одиниці, які є юридичними особами, такі як трасти тощо; холдингові корпорації, які є тільки власниками активів групи дочірніх корпорацій, основним видом діяльності яких є володіння групою одиниць без надання будь-яких інших послуг підприємствам, власниками акціонерного капіталу яких вони є; одиниці, які надають фінансові послуги, використовуючи виключно власні кошти або кошти, надані спонсором широкому колу клієнтів, і приймають фін. ризик дефолту боржників (лихварі; корпорації, зайняті кредитуванням коштами від спонсора; ломбарди, які зайняті переважно кредитуванням)
	8. Страхові корпорації
	9. Пенсійні фонди

* Складено на основі [2; 10; 15]

СНР і КІСЕ поділяють сектор фінансових корпорацій на три широких класи – фінансові посередники, допоміжні фінансові корпорації та інші фінансові корпорації, де виділено дев'ять окремих підсекторів. «Фінансові посередники – це інституційні одиниці, які беруть зобов'язання від свого імені з метою придбання фінансових активів шляхом здійснення фінансових операцій на ринку (вони включають також страхові корпорації та пенсійні фонди). Допоміжні фінансові корпорації представляють інституційні одиниці, які в основному зайняті обслуговуванням фінансових ринків, але не набувають у власність фінансових активів і зобов'язань, з якими вони мають справу. Інші фінансові корпорації представляють інституційні одиниці, що надають фінансові послуги, при цьому основна частина їх активів і зобов'язань не продається на відкритих фінансових ринках» [2; 15]. Діяльність, яка є допоміжною для посередницької, може здійснюватись як вторинна традиційними фінансовими посередниками або окремими спеціалізованими допоміжними фінансовими одиницями, які не займаються як своєю основною діяльністю мобілізацією коштів або наданням кредитів за свій рахунок [11, С. 127].

В Україні перелік фінансових корпорацій є відмінним від аналогів інших країн (табл. 2).

Таблиця 2

Організаційна структура фінансового сектору України *

Споживачі/ постачальники фінансових ресурсів	Фінансові посередники	Допоміжні фінансові корпорації	Інші фінансові корпорації	Регулятори
ФІНАНСОВИЙ СЕКТОР				
Уряд Регіональні і місцеві органи управління Державні нефінансові корпорації Інші нефінансові корпорації Інші фінансові корпорації Домогосподарства Некомерційні організації, що обслуговують домогосподарства	Депозитні: НБУ Банківські установи Кредитні спілки Недепозитні: Інститути спільного інвестування Недержавні пенсійні фонди Страхові компанії Інші кредитні установи Юридичні особи публічного права Фінансові компанії	На ринку цінних паперів: Брокери з цінних паперів Управляючі цінними паперами Андерайтери Компанії з управління активами Депозитарії Депозитарні установи Організатори торгівлі Клірингові установи У сфері страхування та недержавного пенсійного забезпечення: Страхові агенти Страхові та перестрахові брокери Аварійні комісари Актуарії Адміністратори недержавних пенсійних фондів Консультанти	Кептивні фінансові установи та кредитори грошей: Довірчі товариства Холдингові компанії Дочірні фірми, які заробляють капітал на відкритих ринках для материнських компаній Лихварі Ломбарди	Міністерство фінансів України Національний банк України Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку Антимонопольний комітет України Саморегулятивні організації Об'єднання професійних учасників



Продовження табл. 2.

Споживачі/ постачальники фінансових ресурсів	Фінансові посередники	Допоміжні фінансові корпорації	Інші фінансові корпорації	Регулятори
ФІНАНСОВИЙ СЕКТОР				
		У сфері інформаційних послуг: Бюро кредитних історій Рейтингові агентства Інформаційні агентства Незалежні фінансові консультанти Інвестиційні радники Фінансові аналітики		

* Складено на основі [4; 5; 9; 11]

До допоміжних фінансових корпорацій в Україні відносяться суб'єкти, що займаються допоміжною діяльністю у таких сферах, як:

а) ринок цінних паперів – брокери з цінних паперів і похідних, управляючі цінними паперами, андеррайтери, компанії з управління активами, депозитарії, депозитарні установи, організатори торгівлі, клірингові установи;

б) страхування та недержавне пенсійне забезпечення – страхові агенти; страхові та перестрахові брокери; аварійні комісари; актуарії; адміністратори недержавних пенсійних фондів; консультанти зі страхування та недержавного пенсійного забезпечення;

в) інформаційні послуги – бюро кредитних історій, рейтингові агентства, інформаційні агентства, незалежні фінансові консультанти, інвестиційні радники, фінансові аналітики (табл. 2).

Щодо допоміжних фінансових корпорацій на ринку цінних паперів, то вони у своїй діяльності керуються Законом України «Про ринки капіталу та організовані товарні ринки» від 23.02.2006 № 3480-IV і підпадають під визначення професійних учасників ринку цінних паперів – юридичних осіб, що функціонують в організаційно-правовій формі акціонерного товариства, товариства з обмеженою відповідальністю або товариства з додатковою відповідальністю, що провадять на ринках капіталу професійну діяльність [7].

На ринку цінних паперів здійснюються такі види професійної діяльності:

- 1) діяльність з торгівлі фінансовими інструментами;
- 2) діяльність з організації торгівлі фінансовими інструментами;
- 3) клірингова діяльність;
- 4) депозитарна діяльність;
- 5) діяльність з управління активами інституційних інвесторів;
- 6) діяльність з управління майном для фінансування об'єктів будівництва та/або здійснення операцій з нерухомістю;
- 7) діяльність з адміністрування недержавних пенсійних фондів [7].

Види професійної діяльності на ринку цінних паперів та їх різновиди наведені у табл. 3.

Таблиця 3

Види професійної діяльності на ринку цінних паперів в Україні*

№	Вид професійної діяльності	Складові виду професійної діяльності
1	Діяльність з торгівлі фінансовими інструментами	1) субброкерська діяльність; 2) брокерська діяльність; 3) дилерська діяльність; 4) діяльність з управління портфелем фінансових інструментів; 5) інвестиційне консультування; 6) андеррайтинг та/або діяльність з розміщення з наданням гарантії; 7) діяльність з розміщення без надання гарантії
2	Професійна діяльність з організації торгівлі фінансовими інструментами	1) діяльність з організації торгівлі цінними паперами на регульованому фондовому ринку; 2) діяльність з організації торгівлі цінними паперами на фондовому БТМ; 3) діяльність з організації торгівлі облігаціями на ОТМ облігацій
3	Клірингова діяльність	1) клірингова діяльність з визначення зобов'язань; 2) клірингова діяльність центрального контрагента.
4	Депозитарна діяльність	1) депозитарна діяльність Центрального депозитарію; 2) депозитарна діяльність Національного банку України; 3) депозитарна діяльність депозитарної установи; 4) діяльність із зберігання активів інститутів спільного інвестування; 5) діяльність із зберігання активів пенсійних фондів.
5	Діяльність з управління активами інституційних інвесторів	1) діяльність з управління активами; 2) діяльність з управління іпотечним покриттям.
6	Діяльність з управління майном для фінансування об'єктів будівництва та/або здійснення операцій з нерухомістю	
7	Діяльність з адміністрування недержавних пенсійних фондів	

* Складено на основі [7]

Діяльність з торгівлі фінансовими інструментами провадиться інвестиційними фірмами, що створюються у формі акціонерного товариства, товариства з обмеженою відповідальністю або товариства з додатковою відповідальністю, для яких операції з фінансовими інструментами є виключним видом діяльності. До неї віднесено такі види діяльності:

1) субброкерська діяльність – діяльність інвестиційної фірми з прийняття від клієнтів замовлень на укладення деривативних контрактів та вчинення правочинів щодо фінансових інструментів за рахунок клієнтів і надання відповідних замовлень для виконання іншої інвестиційній фірмі, яка здійснює брокерську діяльність;



2) брокерська діяльність – діяльність інвестиційної фірми з укладення деривативних контрактів та вчинення правочинів щодо фінансових інструментів за рахунок та від імені клієнтів або за рахунок клієнтів, але від свого імені;

3) дилерська діяльність – діяльність інвестиційної фірми з укладення деривативних контрактів та вчинення правочинів щодо фінансових інструментів від свого імені та за власний рахунок;

4) діяльність з управління портфелем фінансових інструментів – діяльність інвестиційної фірми з управління портфелями фінансових інструментів, які складаються з одного або більше фінансових інструментів, в інтересах клієнтів. Інвестиційна фірма має право укласти договори про управління портфелем фінансових інструментів з фізичними та юридичними особами. Договір про управління портфелем фінансових інструментів не може укладатися інвестиційною фірмою з компанією з управління активами. Мінімальна сума договору про управління портфелем фінансових інструментів з одним клієнтом-фізичною особою встановлюється НКЦПФР;

5) Інвестиційне консультування - це діяльність інвестиційної фірми з надання індивідуальних рекомендацій клієнту на його вимогу або з ініціативи інвестиційної фірми щодо укладення деривативних контрактів, договорів про заміну сторони деривативного контракту, вчинення правочинів щодо фінансових інструментів та валютних цінностей;

б) андеррайтинг – діяльність, яка провадиться інвестиційною фірмою від свого імені та/або від імені емітента або оферента за винагороду відповідно до умов договору андеррайтингу;

7) діяльність з розміщення без надання гарантії – діяльність, яка провадиться інвестиційною фірмою від імені емітента або оферента відповідно до умов договору про організацію розміщення. За договором про організацію розміщення інвестиційна фірма зобов'язується на умовах та в строки, визначені проспектом цінних паперів, діючи від імені емітента або оферента, організувати розміщення заздалегідь обумовленого обсягу цінних паперів емітента або оферента [7].

Щодо професійної діяльності з організації торгівлі фінансовими інструментами, то це стосується, біржової діяльності, зокрема багатостороннього торговельного майданчика (далі – БТМ) – багатосторонньої системи, що управляється оператором багатостороннього торговельного майданчика і у встановленому НКЦПФР порядку та згідно з визначеними таким оператором БТМ недискреційними правилами забезпечує взаємодію третіх сторін щодо купівлі-продажу фінансових інструментів (укладання деривативних контрактів), результатом чого є договори (контракти), а також оператора організованого торговельного майданчика (далі – оператор ОТМ) – акціонерного товариства, товариства з обмеженою відповідальністю або товариства з додатковою відповідальністю, що здійснює управління та забезпечує функціонування організованого торговельного майданчика на підставі ліцензії, виданої НКЦПФР [7].

Особами, які провадять *клірингову діяльність*, є клірингові установи, оператори організованого ринку, Центральний депозитарій цінних паперів та Національний банк України. Центральний депозитарій цінних паперів,

клірингова установа, оператори організованого ринку (у тому числі товарні біржі) до початку провадження клірингової діяльності повинні у встановленому законодавством порядку зареєструвати в Національній комісії з цінних паперів та фондового ринку правила клірингу, які визначають загальний порядок здійснення клірингової діяльності. Зміни до правил клірингу реєструються в порядку, встановленому для реєстрації правил клірингу [7].

Депозитарна діяльність провадиться учасниками ринків капіталу відповідно до законодавства про депозитарну систему України [7]. Основним нормативним актом, що її регулюють, є Закон України «Про депозитарну систему України» від 06.07.2012 № 5178-VI, відповідно до якого депозитарна система України – це сукупність учасників депозитарної системи (рис. 1) та правовідносин між ними щодо ведення обліку цінних паперів, прав на цінні папери і прав за цінними паперами та їх обмежень, що встановлюються в системі депозитарного обліку цінних паперів, у тому числі внаслідок проведення розрахунків за правочинами щодо цінних паперів [6]. До професійних учасників депозитарної системи віднесено Центральний депозитарій та депозитарні установи. Центральний депозитарій забезпечує формування та функціонування системи депозитарного обліку цінних паперів. Він веде депозитарний облік всіх емісійних цінних паперів, крім тих, облік яких веде НБУ за Законом. В Україні може існувати лише один Центральний депозитарій. Депозитарна установа відповідно до отриманих від Центрального депозитарію та/або НБУ депозитарних активів провадить діяльність з депозитарного обліку та обслуговування обігу цінних паперів і корпоративних операцій емітента на рахунках у цінних паперах депонентів, а також на власному рахунку в цінних паперах, на якому обліковуються цінні папери, права на цінні папери та обмеження прав на цінні папери, що належать такій депозитарній установі [6].

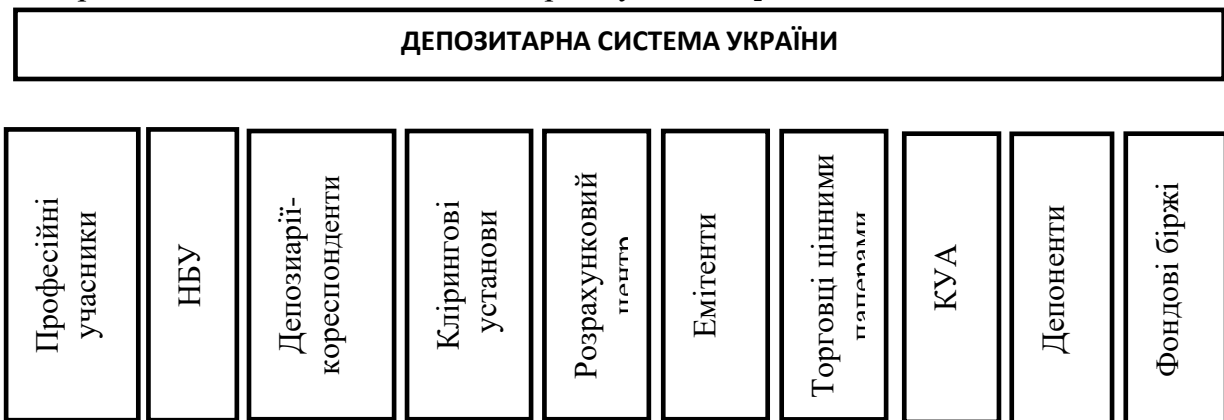


Рис. 1. Учасники депозитарної системи України*

* Побудовано на основі [6]

Діяльністю з управління активами інституційних інвесторів є професійна діяльність учасника ринків капіталу – компанії з управління активами (КУА), що провадиться нею за винагороду від свого імені або на підставі відповідного договору з інституційними інвесторами, чи професійна діяльність учасника ринків капіталу – іншої фінансової установи, що провадиться нею на підставі договору з емітентом іпотечних облігацій [7].



Діяльність з управління майном для фінансування об'єктів будівництва та/або здійснення операцій з нерухомістю – це професійна діяльність учасника ринків капіталу - управителя, що провадиться ним за винагороду від свого імені на підставі відповідних договорів (відповідного договору) щодо управління майном з установниками (установником) управління майном. Діяльність з управління майном для фінансування об'єктів будівництва та/або здійснення операцій з нерухомістю регулюється Законом України «Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю» та іншими актами законодавства, якими регулюються фінансові механізми здійснення інвестиції у будівництво.

І, нарешті, діяльність з адміністрування недержавних пенсійних фондів – це професійна діяльність учасника фондового ринку - адміністратора недержавного пенсійного фонду, що провадиться ним за винагороду від свого імені та на підставі відповідного договору з недержавним пенсійним фондом. Діяльність з адміністрування недержавних пенсійних фондів регулюється спеціальним законодавством.

Отже, проведені дослідження дозволяють визначити допоміжних фінансових корпорацій на ринку цінних паперів як інституційних одиниць, що функціонують в організаційно-правовій формі акціонерного товариства, товариства з обмеженою відповідальністю або товариства з додатковою відповідальністю, провадять професійну діяльність на цьому ринку, зайняті його обслуговуванням, але не набувають у власність фінансових активів і зобов'язань, з якими вони мають справу.

Висновки і перспективи подальших досліджень Отже, сектор фінансових корпорацій (фінансовий сектор) визначено як сукупність фінансових посередників, допоміжних фінансових корпорацій та інших фінансових корпорацій, специфіка яких полягає в тому, що вони провадять фінансову та страхову діяльність відповідно до чинного законодавства, а також НКО, які пов'язані з цими інституційними одиницями. Як показує досвід, в Україні відсутня більшість фінансових інститутів, що працюють на зарубіжних ринках і входять до складу сектору фінансових корпорацій. Національні та міжнародні класифікатори дали змогу включити до національного сектора фінансових корпорацій таких учасників: 1) фінансові посередники (НБУ, інші депозитні корпорації; інститути спільного інвестування); інші фінансові посередники, крім страхових компаній і недержавних пенсійних фондів; страхові компанії; недержавні пенсійні фонди); 2) допоміжні фінансові корпорації та НКО (у сфері ринку цінних паперів, страхування та недержавного пенсійного забезпечення, інформаційних послуг); 3) інші фінансові корпорації, які є кептивними фінансовими установами.

До професійної діяльності на ринку цінних паперів було віднесено такі: діяльність з торгівлі фінансовими інструментами; діяльність з організації торгівлі фінансовими інструментами; клірингова діяльність; депозитарна діяльність; діяльність з управління активами інституційних інвесторів; діяльність з управління майном для фінансування об'єктів будівництва та/або здійснення операцій з нерухомістю; діяльність з адміністрування недержавних пенсійних фондів. Подано авторське визначення допоміжних фінансових

корпорацій на ринку цінних паперів як допоміжних фінансових корпорацій на ринку цінних паперів як інституційних одиниць, що функціонують в організаційно-правовій формі акціонерного товариства, товариства з обмеженою відповідальністю або товариства з додатковою відповідальністю, провадять професійну діяльність на цьому ринку, зайняті його обслуговуванням, але не набувають у власність фінансових активів і зобов'язань, з якими вони мають справу.

Підходи до сутності та структури допоміжних фінансових корпорацій на ринку цінних паперів можуть істотно різнитися залежно від економік, наукових шкіл тощо. Але цілком очевидно, що їх склад не може бути статичним, і з розвитком економіки відбувається активізація фінансових відносин, що позначається на зміні підходів до їх віднесення і регулювання. Отже, для вироблення ефективних форм управління та взаємодії у сфері ринку цінних паперів необхідно привести сучасну теорію фінансів у відповідність до сучасних реалій та практики професійної діяльності на ринку.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Господарський кодекс України: Закон України від 16.01.03 р. № 436-IV. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=436-15> (дата звернення: 27.05.2022)
2. Класифікація інституційних секторів економіки України: Наказ Державної служби статистики України від 03.12.2014 № 378 (зі змінами, затвердженими наказом Держстату від 25.02.2020 №85). URL: https://ukrstat.gov.ua/klasf/st_kls/op_kise_2016.htm (дата звернення: 27.05.2022)
3. Коваленко Ю. М. Використання категоріального апарату інституційної теорії у фінансовому секторі економіки. Світ фінансів: наук. журнал / Тернопільський національний економічний університет, 2010. №4. С. 39-49.
4. Коваленко Ю. М. Финансовый сектор в финансовой системе: теоретический аспект. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. 2015. № 6 (171). С.35–42 (Серія «Економіка»).
5. Податковий потенціал фінансових та нефінансових корпорацій України: монографія; за науковою ред. д.е.н., професора С. В. Онишко. Ірпінь: Університет ДФС України, 2021. 282 с.
6. Про депозитарну систему України: Закон України від 06.07.2012 № 5178- VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5178-17#Text> (дата звернення: 27.05.2022)
7. Про ринки капіталу та організовані товарні ринки: закон України від 23.02.2006 №. 3480-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3480-15#Text> (дата звернення: 27.05.2022)
8. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг: Закон України: від 12.07.01 р. № 2664-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2664-14#Text> (дата звернення: 27.05.2022)
9. Регулятивний потенціал фінансового ринку в умовах глобальних викликів: кол. монографія; за ред. С. В. Онишко. Ірпінь: НУДПСУ, 2016. 452 с.
10. Розвиток фінансових посередників у турбулентних умовах функціонування національної економік: кол. монографія / за заг. ред. В. П. Ільчука. Чернігів: ЧНТУ, 2017. 200 с.
11. Фінансовий ринок: у 2-х т. / Коваленко Ю. М.; Ковернінська Ю. В., Онишко С. В., Кужелев М. О. та ін.; кер. авт. кол. і наук. ред. Ю. М. Коваленко. Ірпінь: Університет ДФС України, 2018. Т. 1. 442 с.
12. Цивільний кодекс України: Закон України від 16.01.2003 № 435-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text>
13. European system of accounts (ESA 2010). URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/documents/3859598/5925693/KS-02-13-269-EN.PDF/44cd9d01-bc64-40e5-bd40-d17df0c69334> (дата звернення: 27.05.2022)



14. Money–Statistics–Handbooks, manuals, etc. Finance–Statistics–Handbooks, manuals, etc. I. International Monetary Fund. HG219. M66 2000. URL: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/mfs/manual/pdf/mmfFT.pdf> (дата звернення: 27.05.2022)
15. System of National Accounts 2008 (2008 SNA). URL: <http://unstats.un.org/unsd/nationalaccount/sna2008.asp> (дата звернення: 27.05.2022)

REFERENCES

1. [Legal Act of Ukraine] (2003). URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=436-15> [in Ukrainian].
2. Klasyfikatsiia instytutsiinykh sektoriv ekonomiky Ukrainy (2014). URL: https://ukrstat.gov.ua/klasf/st_kls/op_kise_2016.htm [in Ukrainian].
3. Kovalenko, Yu. M. (2010) Vykorystannia katehorialnoho aparatu instytutsiinoi teorii u finansovomu sektori ekonomiky [Use of the categorical apparatus of institutional theory in the financial sector of the economy]. *Svit finansiv*. Ternopilskyi natsionalnyi ekonomichnyi universytet, 4, 39–49 [in Ukrainian].
4. Kovalenko, Yu. M. (2015) Fynansovii sektor v fynansovoi systeme: teoretycheskyi aspekt [Financial sector in the financial system: theoretical aspect]. *Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu imeni Tarasa Shevchenka*, 2015, 6 (171), 35–42 (Serii «Ekonomika») [in Russian].
5. Podatkovyi potentsial finansovykh ta nefinansovykh korporatsii Ukrainy [Tax potential of financial and non-financial corporations of Ukraine]. Onyshko S.V. (ed). Irpin: Universytet DFS Ukrainy, 2021. [in Ukrainian].
6. [Legal Act of Ukraine] (2012). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5178-17#Text> [in Ukrainian].
7. [Legal Act of Ukraine] (2006). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3480-15#Text> [in Ukrainian].
8. [Legal Act of Ukraine] (2001). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2664-14#Text> [in Ukrainian].
9. Rehulyatyvnyi potentsial finansovoho rynku v umovakh hlobalnykh vyklykiv [Regulatory potential of the financial market in the face of global challenges]. Onyshko S.V. (ed.). Irpin: NUDPSU, 2016 [in Ukrainian].
10. Rozvytok finansovykh poserednykiv u turbulentnykh umovakh funktsionuvannia natsionalnoi ekonomiky [Development of financial intermediaries in the turbulent conditions of the functioning of the national economy]. Ilchuk V. P. (ed). Chernihiv: ChNTU, 2017. [in Ukrainian].
11. Finansovyi rynek [Financial market]. Kovalenko, Yu. M. (ed). Irpin: Universytet DFS Ukrainy, 2018, T. 1 [in Ukrainian].
12. [Legal Act of Ukraine] (2003). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text> [in Ukrainian].
13. European system of accounts (ESA 2010). URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/documents/3859598/5925693/KS-02-13-269-EN.PDF/44cd9d01-bc64-40e5-bd40-d17df0c69334> (last accessed: 27.05.2022)
14. Money–Statistics–Handbooks, manuals, etc. Finance–Statistics–Handbooks, manuals, etc. I. International Monetary Fund. HG219. M66 2000. URL: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/mfs/manual/pdf/mmfFT.pdf> (last accessed: 27.05.2022)
15. System of National Accounts 2008 (2008 SNA). URL: <http://unstats.un.org/unsd/nationalaccount/sna2008.asp> (last accessed: 27.05.2022)



DOI: <https://doi.org/10.58423/2786-6742/2022-2-130-137>
УДК (658.1(477):005.21-043.86):336.76(045)

Олена НЕІЗВЕСТНА

к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів, обліку і оподаткування
Донецький національний університет
економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського
м. Кривий Ріг, Україна
ORCID ID: 0000-0002-6135-6524
Scopus Author ID: 57210341843

Євген ТРИГУБЧЕНКО

аспірант, Донецький національний університет
економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського
м. Кривий Ріг, Україна
ORCID ID: 0000-0002-1368-4814

ФОНДОВІ МЕХАНІЗМИ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Анотація. Сучасна фондова біржа є символом ефективності обороту капіталу та швидкого економічного розвитку. Фондовий ринок є потужною платформою, яка дає можливість мобілізувати фінансові ресурси та надає підприємствам багато нових і конкурентоспроможних інструментів фінансування. З огляду на це, у статті оцінено сучасний стан українського фондового ринку в міру його інтеграції у світове середовище. У цій роботі аналізуються показники українського фондового ринку та висвітлюються основні умови руху до перспектив його ефективного функціонування. Відмічено сучасні зміни в процесі роботи на фондовому ринку України. Проведено ґрунтовне дослідження інституціональної, інструментальної та інфраструктурної складових розвитку фондового ринку, розглянуто основні тенденції функціонування біржової торгівлі та відзначено притаманні їй особливості. Зосереджено увагу на основних джерелах ресурсів, через які фондовий ринок залучає капітал, серед яких, досі основними є акції, облігації та інвестиційні сертифікати, що відображає невідповідність вітчизняних стандартів світовому рівню. Визначено можливі напрямки вдосконалення та подальшого розвитку українського фондового ринку. Задля точності дослідження авторами були використані останні найновіші офіційні дані за 2021 рік, джерелом яких виступає Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку України. Окрема увага відводиться розгляду фондового ринку як мультиплікатора, який завдяки своїм прямим функціям, а саме залученню та перерозподілу капіталу, має стимулювати розвиток вітчизняних підприємств. Варто підкреслити, що в процесі дослідження розглядаються не лише можливі переваги від розвитку ринку в майбутньому, але і аналізуються його слабкі сторони станом на сьогодні. Назагал, цю статтю присвячено дослідженню стану, проблем та перспектив розвитку фондового ринку України.

Ключові слова: фондовий ринок, біржа, інвестування, цінні папери, капіталізація, інвестор, емітент, позабіржовий ринок.

JEL Classification: G11, G39

Absztrakt. A modern tőzsde a tőkeforgalom hatékonyságának és a gyors gazdasági fejlődésnek a szimbóluma. A tőzsde olyan erőteljes platform, amely lehetőséget biztosít pénzügyi források mozgósítására, és számos új, versenyképes finanszírozási eszközt biztosít a vállalkozások számára. A cikk ezt szem előtt tartva értékeli a globális környezetbe integrálódott ukrán tőzsde jelenlegi helyzetét. A kutatás az ukrán tőzsde mutatóit elemzi, és rávilágít a hatékony működésének kilátásai felé való



elmozdulás fő feltételeire. Megfigyelésre kerültek az ukrán tőzsdén folyó munkafolyamat jelenkori változásai. Megtörtént a tőzsde fejlődésének intézményi, műszaki és infrastrukturális összetevőinek alapos tanulmányozása, a tőzsdei kereskedés működésének főbb trendjeinek és jellemzőinek a vizsgálata. A kutatási fókusz azokra a fő forrásokra irányul, amelyekeken keresztül a tőzsde vonzza a tőkét, amelyek közül eddig a részvények, kötvények és befektetési jegyek voltak trendben, ami a hazai szabványok a nemzetközi tapasztalattal való ellentmondását tükrözi. Meghatározásra került az ukrán tőzsde fejlesztésének és fejlődésének lehetséges területei. A kutatás megbízhatóságának érdekében a szerzők a legfrissebb, 2021-es hivatalos adatokat használták fel, amelyek forrása az Ukrán Nemzeti Értékpapír- és Tőzsdebizottság. A cikk különös figyelmet fordít a tőzsdére, mint multiplikátorra, amely közvetlen funkcióinak, nevezetesen a tőkevonásnak és újraelosztásnak köszönhetően ösztönzi a hazai vállalkozások fejlődését. Kiemelésre került, hogy a kutatás során nemcsak a piacfejlesztés jövőbeni lehetséges előnyeit térképezi fel, hanem a jelenlegi gyengeségeit is elemzi. Általánosságban elmondható, hogy a cikk Ukrajna tőzsdei állapotának, problémáinak és fejlődési kilátásainak tanulmányozásával foglalkozik.

Kulcsszavak: tőzsde, értékpapír tőzsde, befektetés, értékpapír, tőkeellátottság, befektető, kibocsátó, tőzsdén kívüli piac.

Abstract. The modern stock exchange is a symbol of the efficiency of capital turnover and rapid economic development. The stock market is a powerful platform that makes it possible to mobilize financial resources and provides enterprises with many new and competitive financing tools. With this in mind, the article assesses the current state of the Ukrainian stock market as it integrates into the global environment. This work analyzes the indicators of the Ukrainian stock market and highlights the main conditions of movement towards the perspective of effective functioning. Modern changes in the process of work on the stock market of Ukraine were noted. A thorough study of the institutional, instrumental and infrastructural components of the stock market development was conducted, the main trends of the stock market functioning were revealed and its innate features were noted. Attention is focused on the main sources of resources through which the stock market receives capital, among which shares, bonds and investment certificates are still the main ones, which show the inconsistency of domestic standards with the world level. Possible directions for improvement and further development of the Ukrainian stock market have been determined. For the accuracy of the study, the authors used the most recent official data for 2021, which are published by the National Commission for Sources of Securities and the Stock Market of Ukraine. Particular attention is paid to the consideration of the stock market as a multiplier, which, thanks to its direct functions, namely the attraction and redistribution of capital, should stimulate the development of domestic enterprises. It should be emphasized that in the process of research, not only the advantages of the development of its market in the future are considered, but also the weaknesses of its current state are analyzed. In general, this article is devoted to the study of the state, problems and prospects of the development of the stock market of Ukraine.

Key words: stock market, stock exchange, investing, securities, capitalization, investor, issuer, over-the-counter market.

Постановка проблеми. Сьогодні фондові ринки мають велике значення для економічних процесів розвинених держав. Ринок капіталу працює як конструктивно складний механізм, що є важливим рушієм забезпечення ефективного функціонування та розвитку всієї національної економіки. Особлива увага приділяється діяльності фондового ринку, який позиціонується як організатор біржової торгівлі. З огляду на те, що більшість українських підприємств мають обмежені можливості самофінансування та недостатні ресурси для зовнішніх інвестицій, розвиток залучення фінансування через широке використання інструментів ринку цінних паперів є вирішальним. Це в

свою чергу визначає, що ринкові відносини з достатньою кореляцією мають формувати конкурентний та прозорий фондовий ринок.

Аналіз досліджень і публікацій. Теоретичні та прикладні аспекти дослідження фондового ринку знайшли відображення у працях вітчизняних та зарубіжних вчених: Г. Азаренкової, Т. Гужви, А. Калини, М. Карліна, В. Корнеєва, Н. Костіної, М. Кутузової, Д. Лук'яненко, І. Лютого, О. Мозгового, В. Смагіна, І. Шкодінної й ін. Іноземні науковці теж досліджували питання функціонування фондового ринку, зокрема: Р. Брейлі, Л. Гітман, Р. Кінг, К. Кларк, Р. Мертон, Ф. Модільяні, Р. Робінсон, Б. Рубцов, Дж. Тьюлз, Ф. Фабощі, М. Шоулз та ін. Тим не менш, все ще залишається багато невирішених проблем на шляху до нормально функціонуючого фондового ринку в Україні.

Формулювання цілей статті. Основними цілями даної статті є дослідження сучасної ситуації, динаміки та напряму розвитку українського фондового ринку, окреслення основних проблем, що перешкоджають формуванню ефективно функціонуючого фондового ринку, та визначення перспектив його подальшого розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Найважливішою тенденцією розвитку світової економіки наприкінці ХХ – на початку ХХІ ст. стало зростання ролі та значення фондового ринку як домінуючого елементу інфраструктурної підсистеми ринкової економіки, ефективного механізму, що забезпечує трансформацію заощаджень в інвестиції та мобільне переміщення ресурсів між галузями економіки, регулює рух грошових і капітальних ресурсів, стабілізує макроекономічну ситуацію, створює умови для економічного зростання [1, с. 262].

Обіг цінних паперів є необхідним і обов'язковим елементом економіки розвинених країн світу. Фондовий ринок – це інститут чи механізм, який зводить разом покупців (представників попиту) і продавців (постачальників), тобто власників фондових цінностей, а саме цінних паперів [2, с. 129]. В той час, як відповідно до п.2 ч.1 ст. 4 ЗУ “Про ринки капіталу та організовані товарні ринки” фондовий ринок (ринок цінних паперів) - це сукупність учасників фондового ринку та правовідносин між ними щодо емісії (видачі), обігу, виконання зобов'язань, викупу та обліку цінних паперів (у тому числі деривативних цінних паперів) [3].

Фондовий ринок в тій чи іншій країні, перш за все, характеризується обсягом випущених акцій та облігацій підприємств. Проаналізуємо дані Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку щодо розвитку фондового ринку України.

Загальний обсяг випусків емісійних цінних паперів, зареєстрованих Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку у січні-грудні 2021 року, становив 112,39 млрд. грн., що менше на 1,01 млрд. грн. порівняно з відповідним періодом 2020 року (113,40 млрд. грн.).

Протягом січня-грудня 2021 року Комісією зареєстровано 86 випусків акцій на суму 42,88 млрд грн (таблиця 1). Порівняно з аналогічним періодом 2020 року обсяг зареєстрованих випусків акцій збільшився на 9,90 млрд грн.

Серед значних за обсягом випусків акцій, які суттєво вплинули на загальну структуру зареєстрованих випусків акцій у грудні 2021 року, зареєстровано:



випуски ПАТ "Українські енергетичні машини" на суму 1,31 млрд грн та АТ «Українські національні авіалінії» на суму 0,5 млрд грн.

Таблиця 1
Обсяг та кількість випусків акцій, зареєстрованих Комісією протягом січня-грудня 2021 року

Період	Обсяг випуску акцій, млн грн	Кількість випусків, шт
Січень	124,96	5
Лютий	2 252,71	7
Березень	1 883,98	3
Квітень	146,96	4
Травень	4 357,27	4
Червень	1 087,10	12
Липень	2 437,60	9
Серпень	2 067,68	5
Вересень	3 244,52	11
Жовтень	20 734,22	8
Листопад	2 390,87	7
Грудень	2 156,41	11
Усього	42 884,28	86

Джерело: узагальнено авторами на основі [4].

Комісією протягом січня-грудня 2021 року зареєстровано 113 випусків облігацій підприємств на суму 9,98 млрд грн (Таблиця 2). Порівняно з аналогічним періодом 2020 року обсяг зареєстрованих випусків облігацій підприємств зменшився на 22,97 млрд грн.

Протягом січня-грудня 2021 року зареєстровано випуски облігацій підприємств у іноземній валюті на суму 25,4 млн доларів США.

Протягом січня-грудня 2021 року зареєстровано випуски облігацій місцевої позики на 1,1 млрд грн, що на 2,79 млрд грн менше порівняно з даними за аналогічний період 2020 року.

Протягом січня-грудня 2021 року обсяг випусків інвестиційних сертифікатів пайових інвестиційних фондів, зареєстрованих Комісією, становив 7,53 млрд грн, що більше на 2,48 млрд грн порівняно з даними за аналогічний період 2020 року.

Протягом січня-грудня 2021 року обсяг випусків акцій корпоративних інвестиційних фондів, зареєстрованих Комісією, становив 50,90 млрд грн, що більше на 12,38 млрд грн порівняно з даними за аналогічний період 2020 року.

Кількість внесених в ЄДРІСІ корпоративних інвестиційних фондів та пайових інвестиційних фондів з початку року за станом на 31.12.2021р.

становить 331 інститутів спільного інвестування, серед них 294 корпоративних інвестиційних фондів; 37 пайових інвестиційних фондів.

Таблиця 2

**Обсяг та кількість випусків облігацій підприємств, зареєстрованих
Комісією протягом січня-грудня 2021 року**

Період	Обсяг випуску облігацій підприємств, млн. грн.				
	Підприємства (крім банків та страхових компаній)	Банки	Страхові компанії	Загальний обсяг зареєстрованих випусків	Кількість випусків, шт.
Січень	158,11	0,00	0,00	158,11	4
Лютий	3405,02	0,00	0,00	3405,02	33
Березень	225,00	0,00	0,00	225,00	2
Квітень	255,00	200,00	0,00	455,00	5
Травень	215,54	0,00	0,00	215,54	14
Червень	2231,61	0,00	0,00	2231,61	14
Липень	757,28	0,00	0,00	757,28	10
Серпень	853,46	0,00	0,00	853,46	6
Вересень	626,93	0,00	0,00	626,93	8
Жовтень	15,00	0,00	0,00	15,00	1
Листопад	948,21	-	0,00	948,21	13
Грудень	87,92	-	0,00	87,92	3
Усього	9779,08	200,00	0,00	9879,08	113

Джерело: узагальнено авторами на основі [4]

За грудень 2021 року вилучено з ЄДРІСІ 3 пайових та 0 корпоративних інвестиційних фондів.

На жаль, загалом обсяги українського фондового ринку у світовому масштабі залишаються незначними. Сумарно за 2020 рік обсяг торгів цінними паперами склав близько 282,6 млрд. грн. (10 млрд. дол. США). Для порівняння, обсяг торгів на Варшавській фондовій біржі щорічно складає більше 340 млрд. дол. США, а на Нью-Йоркській фондовій біржі щодня торгується паперів на суму близько 54 млрд дол. США [5, с. 106].

Не найкраща ситуація склалася саме з показниками, пов'язаними з розвитком ринку капіталу: за останні роки позиції України у світі погіршилися, нині наша держава посідає 121-е місце серед 140 країн, а якщо перерахувати ще і витрати, які ми вже несемо від військових дій, доки ринок повністю заморожений, крім торгівлі військовими державними облігаціями, то ситуація виявиться де-факто ще гіршою [6].

Під час дослідження показників фондового ринку України, можна зробити висновок, що це не дуже розвинений, і це наша проблема, порівнюючи зі станом речей у розвинених країнах. До основних проблем, що перешкоджають розвитку вітчизняного ринку капіталу слід віднести:

- необґрунтовану, недоречну і часто недостовірну інформацію про події, які стосуються учасників фондового ринку;
- недосконалі (іноді суперечливі) законодавчі положення;



- низьку ліквідність;
- відсутність розвиненої біржової мережі, особливо це стосується інтернет-трейдингу;
- досить низький рівень капіталізації;
- дуже низький рівень фінансової грамотності населення;
- сильна залежність від світових фінансових тенденцій та ін.

Підводячи підсумок, слід зазначити, що сучасний український фондовий ринок сьогодні характеризується такими факторами: низька ліквідність, недостатнє законодавство, погіршення якості портфеля інституційних інвесторів, низький рівень поінформованості суспільства про фондовий ринок, що призводить до низької індивідуальної активності на фондовій біржі, низький рівень капіталізації, нерозвинена інфраструктура, залежність від зовнішніх факторів, відсутність відкритого доступу до інформації, недосконалість механізмів захисту прав інвесторів тощо.

Для вирішення вищезазначених проблем необхідно більш детально вивчити всі складові українського фондового ринку, виявити недоліки, визначити окремі напрями, які забезпечують ефективну трансформацію та розвиток фондового ринку [7, с. 354].

Як у функціональному, так і в інституційному розумінні вітчизняний фондовий ринок залишається складною системою, бо має з одного боку механізми для розвитку, а з іншого – значно залежить від державного регулювання. Отож наш ринок цінних паперів досі перебуває на етапі становлення. Основними джерелами для залучення інвестицій залишаються: акції, облігації та інвестиційні сертифікати, – і ситуація не змінюється вже близько 10 років [8, с. 97].

Ці труднощі можна подолати лише за допомогою системного підходу до відновлення українського ринку цінних паперів. Такий підхід має передбачати вдосконалення законодавства на рівні діяльності організаторів торгів, органів державної влади та на методичному рівні діяльності акціонерних товариств. Лише за умови вдосконалення фондового ринку як основного важеля впливу та механізму перерозподілу інвестиційних коштів та досвіду зарубіжних розвинених країн вітчизняна економіка може розраховувати на відновлення припливу іноземного інвестиційного капіталу. Слід підкреслити, що розвиток фондового ринку залежить від заходів уряду щодо створення фінансової системи. Розвивати фондовий ринок, спираючись виключно на саморегулювання ринкових відносин, неможливо.

А потенціал для зростання може бути безмежним, і ми це можемо з вами побачити на яскравому прикладі розвитку та фінансуванні підприємств в США. Далеко за прикладами ходити не будемо, всім відома компанія Apple, inc. Станом на 4 квартал 2021 року її капіталізація досягала 2,5 трильйонів доларів, для порівняння держбюджет України на 2022 рік становить 1 трлн 323,9 млрд грн [9]. І це тільки одна компанія, а таких тисячі, хоч вони і менші за розміром ніж Apple Inc., проте всі вони залучають додаткове фінансування для свого розвитку завдяки розвинутим механізмам фондового ринку США.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Згідно з дослідженням, розвиток українського фондового ринку гальмують такі фактори: недостатня

конкурентоспроможність вітчизняного фондового ринку; недосконалі податкові стимули для розвитку ринку; низький рівень розвитку управління корпоративним ринком; недосконала нормативно-правова база; низький рівень ліквідності і капіталізація. Для розвитку українському фондовому ринку необхідно здійснити низку заходів: інтеграцію фондових бірж шляхом підвищення капіталізації, ліквідності та прозорості фондового ринку, провести діджиталізацію процесів, дозволити використовувати інтернет-трейдинг для купівлі всіх активів, сформувати чіткий державний механізм регулювання, нагляду та захисту прав інвесторів на фондовому ринку задля безпеки ринкової основи, а також проводити просвітницькі засоби для пересічних громадян, оскільки саме вони є тим недооціненим ресурсом, який може допомогти розвиватися вітчизняним підприємствам.

Можливості для подальших досліджень слід зосередити на досвіді Європейського Союзу в частині застосування правових норм (європейських директив), що сприятиме інвестиційній активності в середині країни та створенні адаптованого до України механізму підтримки реального сектору економіки. Слід також враховувати, що повна імплементація європейських норм фондового ринку займе не тільки час, але й принесе певні труднощі учасникам ринку. Все це визначає спрямованість нашої уваги до подальших досліджень фондового ринку та механізмів, за допомогою яких він може сприяти розвитку вітчизняних підприємств. В подальшому окреслена в роботі проблематика лише актуалізується, оскільки проведені авторами дослідження є важливими в контексті розробки стратегії повоєнного відновлення України.

Перелік використаних джерел:

1. Харун О.А. Галкіна Ю.В. Теоретичні аспекти становлення фондового ринку України *Інфраструктура ринку*. 2018. №20. С. 262–267.
2. Богач Д. Сучасний стан фондового ринку України. *Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. Серія: Економіка і менеджмент*. 2016. № 1. С. 128–136
3. Про ринки капіталу та організовані товарні ринки : Закон України від 23.02.2006 №3480-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/3480-15> (дата звернення: 31.05.2022).
4. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку. Офіційний сайт. Аналітичні дані щодо розвитку фондового ринку. URL: <https://www.nssmc.gov.ua/news/insights/> (дата звернення: 31.05.2022).
5. Третьякова О. В., Харабара В. М., Грешко Р. І. Фондовий ринок України: особливості функціонування в сучасних умовах. *Економіка та держава*. 2020. № 5. С. 103–107. DOI: 10.32702/2306-6806.2020.5.103.
6. Звіт про глобальну конкурентоспроможність за 2017-2018 роки. Всесвітній економічний форум 2017. URL: <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2017-2018> (дата звернення: 25.05.2022).
7. Селіванова К., Ключко Л. Фондовий ринок в Україні: проблеми та основні напрями їх вирішення. *Молодий вчений*. 2020. №4 (80). С. 352-355. DOI: 10.32839/2304-5809/2020-4-80-73.
8. Миськів Г.В., Висоцька І.Б., Чапляк Н.І. Фондовий ринок України: сучасний стан та перспективи розвитку. *Інфраструктура ринку*. 2021. Випуск 58. С. 94-98.
9. Про Державний бюджет України на 2022 рік. Закон України від 02.12.2021 № 1928-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/1928-20> (дата звернення: 31.05.2022)



References:

1. Harun OA Galkina Yu.V. Theoretical aspects of the formation of the stock market of Ukraine Market infrastructure. 2018. №20. Pp. 262–267.
2. Bogach D. The current state of the stock market of Ukraine. Bulletin of the Eastern European University of Economics and Management. Series: Economics and Management. 2016. № 1. S. 128–136
3. On capital markets and organized commodity markets: Law of Ukraine of 23.02.2006 №3480-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/3480-15> (access date: 31.05.2022).
4. National Commission on Securities and Stock Market. Official site. Analytical data on stock market development. URL: <https://www.nssmc.gov.ua/news/insights/> (access date: 31.05.2022).
5. Tretyakova OV, Kharabara VM, Greshko RI Stock market of Ukraine: features of functioning in modern conditions. Economy and state. 2020. № 5. S. 103–107. DOI: 10.32702 / 2306-6806.2020.5.103.
6. Global Competitiveness Report 2017-2018. World Economic Forum 2017. URL: <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2017-2018> (access date: 25.05.2022).
7. Selivanova K., Klyusko L. Stock market in Ukraine: problems and main directions of their solution. Young scientist. 2020. №4 (80). Pp. 352-355. DOI: 10.32839 / 2304-5809 / 2020-4-80-73.
8. Myskiv GV, Vysotska IB, Chaplyak NI The stock market of Ukraine: current status and prospects. Market infrastructure. 2021. Issue 58. pp. 94-98.
9. On the State Budget of Ukraine for 2022. Law of Ukraine of 02.12.2021 № 1928-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/1928-20> (access date: 31.05.2022)

DOI: <https://doi.org/10.58423/2786-6742/2022-2-138-153>

UDC 336

Éva GULYÁS

PhD, egyetemi adjunktus, Budapesti Corvinus Egyetem
Budapest, Magyarország

Tibor HAJDU

Egyetemi adjunktus, Budapesti Corvinus Egyetem
Budapest, Magyarország

Anita REIZINGER-DUCSAI

PhD, egyetemi docens, Budapesti Corvinus Egyetem,
Budapest, Magyarország

ESG INDIKÁTOROK A FENNTARTHATÓSÁGI JELENTÉSEKBE – MI LEHET A SZEREPÜK A PÉNZÜGYI INTÉZMÉNYEKNEK?

***Анотація.** Підхід ESG означає корпоративно-організаційну операцію управління, яка враховує зусилля щодо сталого розвитку, включаючи екологічні, соціальні та корпоративні аспекти управління під час прийняття рішень. Проведене авторами опитування серед керівників компаній підтверджує важливість ідентифікації підходу ESG в діяльності компанії. Значна частина опитаних вважає, що екологічні ризики будуть вирішальними для майбутнього успіху, а останніми роками зростає роль соціальної складової в оцінці компанії. У нашому підсумковому описовому дослідженні ми представляємо основні компоненти оцінювання ESG та аналізуємо нормативне середовище. В статті підсумовуються передбачувані або реальні переваги змін у оцінці доходності компаній, доповнені іншими можливими перевагами. Основною темою нашого дослідження є вимірювання надійності оцінки ESG, оскільки без надійних даних не є можливим належним чином оцінити реальні переваги в доходності. Наша довгострокова мета полягає в тому, щоб дати зрозуміти регуляторному середовищу, що поточні критерії оцінки та вимірювання не є надійними. Беручи до уваги нову директиву CSRD, зроблено висновки, які допомагають законодавцям у розробці нормативних актів стосовно практичного застосування директиви. Основою даного дослідження став аналіз звітів про сталий розвиток, які відповідають поточним вимогам, а також дослідили професійну діяльність оцінювачів ESG, а тому порівняли останніх між собою. Здійснено перевірку зв'язку між опублікованими оцінювачами індексами ESG та доходністю. У даному дослідженні зроблено акцент на прагненні узагальнити аномалії у застосуванні показників ESG, зосереджуючись насамперед на нормативному середовищі. Метою дослідження також є представлення нової ролі на фінансовому ринку молодих стартапів та підприємств, що використовують інноваційні інструменти, а також рейтингових агентств та інвестиційних компаній.*

***Ключові слова:** стійкість, індикатор ESG, доходність, надійність.*

JEL Classification: G39

***Absztrakt.** Az ESG szemlélet olyan vállalati-szervezetirányítási működést jelent, amely a fenntarthatóságot célzó törekvéseket, így a környezeti, társadalmi és vállalatirányítási szempontokat is figyelembe veszi a döntéshozatal során. Felmérésünk alapján a cégvezetők egyre fontosabb tényezőként tekintenek az általuk vezetett vállalat ESG szemlélettel való azonosulására. A megkérdezettek jelentős része úgy gondolja, hogy a jövőbeli sikeresség tekintetében meghatározóak*



lesznek a környezeti kockázatok, illetve az elmúlt években felértékelődött a társadalmi komponens szerepe is a vállalatok értékelése során. Összefoglaló leíró tanulmányunkban bemutatjuk az ESG értékelések főbb komponenseit, és megvizsgáljuk a szabályozói környezetet. Összesítjük a vállalatok értékelésében végbemenő változások jövedelmezőségi vélt vagy valós előnyeit, kiegészítve egyéb lehetséges előnyökkel. Kutatásunk fő témája az ESG értékelés megbízhatóságának mérése, hiszen megbízható adatok nélkül nem tudunk megfelelően nyilatkozni a valós jövedelmezőségi előnyökről sem. Hosszú távú célunk a szabályozói kör számára világossá tenni, hogy a jelenlegi értékelési, mérési szempontok nem megbízhatóak. Figyelembe véve az új CSRD irányelvet olyan megállapításokat teszünk, amely segíti a jogalkotókat az irányelv gyakorlati alkalmazásához kapcsolódó szabályozás kialakítása során. Kutatásunk alapját a jelenlegi követelményeknek megfelelő fenntarthatósági jelentések elemzése adta, továbbá vizsgáltuk az ESG minősítők gyakorlatát, majd ezeket összehasonlítottuk egymással. Foglalkoztunk a minősítők által nyilvánosságra hozott ESG indexek és a jövedelmezőség közötti kapcsolat vizsgálatával is. Jelen tanulmányunkban arra törekszünk, hogy összefoglaljuk az ESG indikátorok alkalmazásának anomáliáit, kiemelten foglalkozva a szabályozói környezettel. Célunk annak a bemutatása is, hogy a pénzügyi piac feltörekvő, innovatív eszközöket használó start-up-jai, vállalkozásai, a minősítők, illetve a befektetési szolgáltatók milyen új szerepben találhatják magukat.

Kulcsszavak: fenntarthatóság, ESG indikátor, jövedelmezőség, megbízhatóság.

Abstract. The ESG approach means a corporate governance operation that takes into account sustainability goals, including environmental, social and corporate governance aspects, in decision-making. According to our survey, company executives consider the identification of the company they lead with an ESG approach to be an increasingly important factor. A significant part of the respondents believe that environmental risks will be decisive for their future success, and the role of the social component in the evaluation of companies has also increased in recent years. In our summary descriptive study, we present the main components of ESG assessments and examine the regulatory environment. We summarize the perceived or real benefits of changes in the valuation of companies, supplemented by other potential benefits. The main topic of our research is to measure the reliability of ESG valuation, as without reliable data we cannot adequately state the real profitability benefits. Our long-term goal is to make it clear to the regulatory community that the current evaluation and measurement criteria are unreliable. Taking into account the new CSRD directive, we make findings that help the legislators in the development of regulations related to the practical application of the directive. The basis of our research was the analysis of sustainability reports that meet the current requirements, and we also examined the practice of ESG qualifiers and then compared them with each other. We also examined the relationship between the ESG indices published by the raters and profitability. In this study, we aim to summarize the anomalies in the application of ESG indicators, focusing primarily on the regulatory environment. Our goal is also to present the new role that the up-and-coming start-ups, the businesses that use innovative tools, rating agencies, and investment service providers play in the financial market.

Keywords: sustainability, ESG indicator, profitability, reliability.

Kutatási terület bemutatása, a vizsgált probléma leírása. Az elmúlt időszakban már nem csak a hétköznapi életben lehet egyre többet hallani a fenntarthatóságról, hanem a vállalatok működésében, stratégiájában is egyre nagyobb szerephez jutnak az erre irányuló intézkedések. Nem véletlen tehát, hogy a CSR (Corporate Social Responsibility), vagyis a vállalati társadalmi felelősségvállalás mára már az üzleti tevékenység általános részévé vált, mely megnyilvánulhat akár környezetvédelemmel kapcsolatos önkéntes akciók vagy a munkavállalók jólétének növelése érdekében tett intézkedések formájában is.

Azzal, hogy a cégek elkezdtek foglalkozni a fenntarthatósággal, a piac más szereplőinél, például a befektetőknél is megjelent az igény arra, hogy a pénzügyi adatok mellett átlátható és világos információt kapjanak a vállalatok környezeti, társadalmi és irányítási teljesítményéről is. Ez az úgynevezett ESG szemlélet, amely az említett három tényező mentén lehetővé teszi a vállalatok fenntarthatósági teljesítményének számszerű mérését is. Maga az elnevezés egy betűszó, ami a három vizsgált szempontot tömöríti. A környezeti tényező (E) lényegében a vállalat ökoszisztémára gyakorolt hatásával foglalkozik. Ez magában foglalja például az üvegházhatású gázok kibocsátását, a természeti erőforrások hatékony felhasználását, a szennyezést és a hulladékgazdálkodást is. De ide sorolható még az innovációs tevékenységek is, amelyek a vállalat által piacra vitt termékek környezetbarát tervezésére irányulnak (Billio és mtsai., 2021; Liang & Renneboog, 2020). A társadalmi tényező (S) a vállalat munkaerővel, ügyfelekkel és társadalommal való kapcsolatára utal. Ide tartozik a foglalkoztatás minősége, a biztonság, az egészség, illetve a képzés-fejlesztés is. Fontos szempont továbbá az ügyfelek elégedettségének elérése és a jó munkahelyi kultúra, közösség kialakítása is (Billio és mtsai., 2021; Liang & Renneboog, 2020). Az irányítási tényező (G) egyfelől a hagyományos vállalatirányítást jelenti, vagyis olyan mechanizmusokat, amelyek a vezetést a részvényesi érték maximalizálására készítik. De ide tartozik például a jól működő igazgatóság, az igazságos vezetői javadalmazás, vagy az illegális tevékenységek, a csalás és a vesztegetések elkerülése is (Billio és mtsai., 2021; Liang & Renneboog, 2020).

A fenti három tényezőt figyelembe véve az irányítás az, amely leginkább a pénzügyi eredményhez köthető, míg a környezeti és társadalmi szempont tekintetében nehezebb a számszerűsítés. Fontos azonban, hogy az ESG alkalmazása ne csupán egy marketingfogásként jelenjen meg a cég stratégiájában (greenwashing), hanem egy hosszú távú döntéshozatalként, amely azt hivatott elérni, hogy az általános társadalmi, illetve környezeti helyzet is fenntartható módon javuljon. Amennyiben ez bekövetkezik, úgy a stabil környezeti és társadalmi helyzet alacsony pénzügyi kockázatot is jelent, ezáltal pedig az ESG szemlélet mellett fog egy vállalkozás dönteni tisztán, csak gazdasági szempontokat követve is. (Tapasztai, 2018)

Ahhoz azonban, hogy az előbb említett hatás megvalósuljon, szükséges, hogy a szabályozás, illetve a befektetők gondolkodásmódja is megváltozzon. Egyre inkább segítheti ezt a trendet a generációváltás, aminek következtében egyre szélesebb lesz az a kör, akiknek nem összeegyeztethető a gondolkodásával olyan vállalkozásba befektetni, amely káros hatással van a környezetre. Fontos ugyanakkor megemlíteni, hogy itt nem csak arról van szó, hogy az idősebb generációknak jelentősen alacsonyabb lenne a befektetési hajlandósága az ESG-be, hanem betudható a fiatalabb generációk információszerzési módjának, illetve annak, hogy a fiatalok már a legelső befektetéseik során találtak az ESG szemlélettel. (Adamczyk, 2021)

A fenntartható fejlődés a nemzetek közösségének stratégiai célkitűzésévé vált és az ENSZ Fenntartható Fejlődési Céljainak (Sustainable Development Goals, SDG) 2015-ös elindításával a globális közösség már rendelkezik egy keretrendszerrel a legsürgetőbb globális problémák kezelésére. A 2015-ben elfogadott Agenda 2030 határozatban („Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development”) 17 fenntarthatósági fejlődési cél és ezekhez 169 alcél került



meghatározásra. Kidolgozásra került a Fenntartható Fejlődési Célok (SDG) metrikája is. 2017-ben indult és 2022-ben került elfogadásra az Egyesült Nemzetek Statisztikai Bizottsága által az SDG Indikátorok (SDG Indicators) globális keretrendszere („Global indicator framework”).

Ezzel szemben a fent bemutatott ESG teljesítmény mérésének nincs egységes keretrendszere. Az ESG tényezők nem katalógusba rendezett indikátorok, a tényezők folyamatosan változnak. Az, hogy mi minősül „elfogadható” ESG tényezőnek szubjektív. Az ESG riportot kibocsátó vállalkozások maguk állítják össze, a befektetők pedig maguk azonosítják az értékrendjüknek megfelelő befektetéseket. A kialakított rangsorok valamely minősítő ESG indexétől függenek,

Jelen tanulmányban a szakirodalom és a korábbi kutatások elemzésével arra keressük a választ, hogy milyen anomáliákat okozhat az eltérő indikátorok alkalmazása, milyen feladuk van a pénzügyi intézményeknek, minősítőknek. Kijelöljük a kutatásunk további irányát is, melynek új megvilágítást ad a CSRD irányelv.

Korábbi kutatási eredmények. Kutatásunk kiindulópontját Moskowitz kijelentése adta, aki szerint a felelősségteljes vállalati magatartás kiemelkedő pénzügyi teljesítményt jelenthet. (Moskowitz 1972)

Ezt a pozitív kapcsolatot más források is elismerik, azonban nem ezt a következtetést vonják le, hanem a kiemelkedő pénzügyi teljesítmény egyik következményeként magyarázzák a felelősségteljes tevékenység kialakulását, hiszen így jut erőforrás annak megvalósítására. (Günther et al., 2012)

Friedman (1970) megközelítése alapján a fenntarthatósági tényezők vállalati teljesítménybe való integrálása, beépítése a kezdetekben nagyon magas költségekkel jár, emiatt pedig a jövedelmezőség is jelentősen csökken. Ez a megközelítés tehát negatív kapcsolatot feltételez a továbbgondolt ESG-szemlélet és a pénzügyi jövedelmezőség között, amelynek elsődleges oka, hogy nézete szerint a felelős magatartás drága, amely nem térül meg a felelős tevékenységbe való befektetés során, továbbá az externáliák internalizálása is rontja a jövedelmezőséget a felmerülő magasabb működési költségek miatt. (Dam, 2008)

A harmadik megközelítés szerint nincsen szignifikáns kapcsolat az ESG-szemlélet és a pénzügyi jövedelmezőség között. Emellett azzal a feltételezéssel élnek, hogy egy vállalkozás ESG teljesítménye olyan tényezőktől is függ, mint a vállalat mérete, diverzifikációja, kutatás-fejlesztésbe befektetett összege, reklámtevékenysége. (Bebchuk et al., 2013)

Az elemzések alapvetően azt mutatják, hogy rövid távon a harmadik megközelítés, amely a leginkább alátámasztható, miszerint rövid távon nincsen szignifikáns kapcsolat az ESG-szemlélet és a pénzügyi jövedelmezőség között. Ez az eredmény elsősorban negatívan hathat az ESG-szemlélet alkalmazásával kapcsolatban, hiszen többletértéket nem jelent a cég számára. Ugyanakkor már megjelent kutatások alátámasztják a hosszú távú pozitív hatásokat. (Ben Lahouel et al. 2019)

Az ESG szemlélet szerinti vállalatirányítás egyik fő célja a fenntarthatósági kockázat mérséklése. Ez olyan környezeti, társadalmi vagy irányítási eseményt vagy körülményt jelent, melynek bekövetkezése lényeges negatív hatást gyakorolhat a befektetésekre, gazdasági teljesítményre.

Ebből következően az ESG-kompatibilis működésre való átállása és a társaságok ESG érettségi szintjének folyamatos fejlődése és fejlesztése számos pénzügyi és nem-pénzügyi előnyt jelenthet.

Felmérések igazolják, hogy a nem pénzügyi előnyök már rövid távon érvényesülnek, amelyek hosszú távon okoznak/teremthetnek pénzügyi előnyöket.

Az emelkedő befektetési igényre válaszul megjelentek az ESG mérésével foglalkozó tanácsadó cégek, amelyek azokat a számszerűsíthető, illetve objektíven vizsgálható szempontokat veszik figyelembe, amely alapján kialakul egy, a cég ESG besorolását meghatározó, úgynevezett „ESG rating”.

Az ESG besorolással foglalkozó cégek elsősorban a saját módszertanuk alapján végzik el a vállalkozások vizsgálatát, illetve értékelik őket a fenntarthatósági szempontok alapján. Ezen értékelések alapján tudnak a pénzügyi piac szereplői megfelelő döntést hozni a befektetéseket illetően. A minősítések között megtalálhatóak elsősorban a pénzügyeken kívüli információkat figyelembe vevő, illetve a pénzügyi és nem-pénzügyi információkat egyaránt felhasználó minősítések is. Az ehhez szükséges adatokat egyrészt a vállalatoktól szerzik be kérdőívek, illetve elérhető információk alapján, továbbá nyilvánosan elérhető adatokat is felhasználnak. (Escrig-Olmedo és mtsai, 2019)

A fenntarthatóság üzleti folyamatokba való beépülése következtében az elmúlt időszakban egyre több ESG minősítő intézet jelent meg a piacon, azzal a céllal, hogy jól kidolgozott mérési módszertanuk segítségével e három szempont mentén felmérjék a vállalatok fenntarthatósági teljesítményét (Escrig-Olmedo és mtsai., 2019).

Ezt a fajta teljesítménymérést a szakirodalomban is számos kutatás alkalmazza. A jövő kihívása azonban, hogy ezek a minősítések következtelenek és kevésbé konzisztensek, amely többek között a minősítők eltérő preferenciáiból, a tényezők más-más súlyozásából és az alkalmazott módszertanok sokféleségéből fakadhat (Liang & Renneboog, 2020).

Wong (2018) szerint az ESG minősítés felfogható egy olyan értékelésnek, amely a környezeti, társadalmi és irányítási kérdésekben nyújtott teljesítmény összehasonlító értékelésén alapul. Ennek megfelelően az ESG pontszámok mérőszámként szolgálnak a vállalatok fenntarthatósági teljesítményének vonatkozásában. Fontos azonban kiemelni, hogy a szakirodalomban egyre több cikk foglalkozik azzal, hogy pontosan mi is ezeknek a mérőszámoknak a megfelelő összetétele, melyek azok a pénzügyi vagy nem pénzügyi mutatók, amelyek a leginkább magyarázzák egy vállalat ESG pontszámát.

Kocmanova és mtsai., (2017) szerint a fenntarthatóság egy olyan jelenség, melyet nem lehet egyszerűen egy mutatószám segítségével mérni, hanem összetett mutatók használatára van szükség. Ennek hátránya azonban, hogy ki kell alakítani egy megfelelően felépített indikátorrendszert és meg kell találni az egyes indikátorokhoz tartozó súlyokat is.

Az alkalmazandó indikátorok és azok megfelelő mérése, illetve a hiányzó szabályozások mellett a szakirodalomban négy fő, az ESG adatok megbízhatóságát érintő problémát lehet azonosítani.

1. Vállalatméret: a nagyobb erőforrásokkal rendelkező vállalatoknak lehetőségük van arra, hogy fenntarthatósági teljesítményüket részletesebben, több mutatószám segítségével is mérjék, így rendszeresen magasabb ESG-



pontszámokat érnek el (Doyle, 2018; Drempetic és mtsai., 2020; Liang & Renneboog, 2020).

2. Földrajzi elhelyezkedés: a vállalatok saját országának szabályozási sajátosságai olyan egyedi környezetet teremtenek, amely befolyásolja a nyilvánosságra hozatalt és a jelentéstétel szintjét. Ez azt jelenti, hogy mivel az egyes országokban eltérő a fenntarthatósági jelentésekre vonatkozó szabályozottság mértéke, így előfordulhat, hogy bizonyos területeken mélyebben, több indikátor bevonásával mérik az ESG teljesítményt, míg máshol jóval felületesebb kerülnek közzétételre ezek az adatok. Éppen ezért egy kutatás arra a megállapításra jutott, hogy Európában a vállalatok sokkal magasabb ESG-besorolást kapnak, mint az USA-ban vagy bárhol máshol (Doyle, 2018; Liang & Renneboog, 2020).
3. Iparági szektor: több minősítő cég próbálja iparáganként standardizálni az értékeléseket, de közben az adott iparágon belül egyszerűen csak súlyozzák a három dimenzióra kapott értékeket és nem veszik figyelembe a vállalatspecifikus kockázatokat (Doyle, 2018).
4. Minősítő intézetek: Berg és mtsi., (2019) kutatásaik során arra jutottak, hogy maga az értékelő cégek is hatással lehetnek az ESG pontszámokra. Megfigyelték ugyanis, hogy létezik az úgynevezett „rater effect”, ami azt jelenti, hogy a minősítőket befolyásolhatja az értékelésben az adott cég hírneve, marketingstratégiája is. Másrészt az értékelő cégek hatása az ESG pontszámokra attól is függhet, hogy mit hajlandó a cég közzétenni, milyen információkat ad át a minősítők részére. Előfordulhat ugyanis, hogy ha nem válaszolnak meg egy kérdést a kérdőívben belül, akkor abból a szempontból automatikusan rossz minősítést kapnak. Egy másik aspektus tehát, ami az ESG pontszámok megbízhatóságát erőteljesen megkérdőjelezi, a piacon elérhető minősítő cégek és az általuk kínált szolgáltatások konzisztenciája.

Li & Polychronopoulos (2020) például 70 ESG minősítő céget azonosított, nem számolva az ESG-vel kapcsolatos kutatásokat végző befektetési bankokat, kormányzati szervezeteket és kutatószervezeteket. Ez a szám már önmagába véve jelentősnek mondható és méltán lehet azt gondolni, hogy az egyes minősítők értékelései nincsenek teljes összhangban egymással. A szakirodalomban számos kutató kísérletet tett a különböző minősítő cégek összehasonlítására, akár az alkalmazott módszertan, akár a számításba vett indikátorok szempontjából. Az egyik, talán legfontosabb megállapítás, ami a megbízhatóság kérdését is befolyásolja, hogy a minősítő cégek által alkalmazott mérőszámok különböző forrásokból származnak: cégnyilvántartás, nem pénzügyi jelentések, média, harmadik fél adatszolgáltatásai, kérdőívek, ami alapjaiban véve megkérdőjelezi azt, hogy mennyiben mérik ugyanazt a jelenséget az egyes értékelések (Gyönyörövá és mtsai., 2021).

Emellett egy másik tényező, ami ronthatja a különböző értékelő cégek által kiadott ESG pontszámok összehasonlíthatóságát, hogy ezek az értékelők eltérő módszertant és megközelítést alkalmaznak. Ennek során nem csak arra kell gondolni, hogy pontosan milyen mutatókkal próbálják meg felmérni a fenntarthatósági teljesítményt, hanem arra is, hogy milyen súlyozással veszik figyelembe az egyes indikátorokat (Gyönyörövá és mtsai., 2021).

Chatterji és mtsai., (2015) például 6 minősítő céget vetettek össze és arra jutottak, hogy az általuk kikalkulált ESG pontszámok között alacsony korreláció mutatható ki. Hasonló eredményre jutottak Berg és mtsai., (2019), illetve Capizzi és mtsai., (2021) is. Szerintük a fő eltérések a hatókörből (mit mérnek), magából a mérésből (milyen indikátorokat használnak) és az egyes indikátorok súlyozásából adódik. További tanulmányok is azt mutatták, hogy nem következtesek a besorolások (Delmas és mtsai., 2013; Dorfleitner és mtsai., 2015; Semenova & Hassel, 2015). Ezekben a kutatásokban azzal magyarázták az eltéréseket, hogy különbözőnek a minősítők cégek által alkalmazott mérési koncepciók. Dimson és mtsai., (2020) szerint egy másik indok az eltérésekre, hogy a kumulált pontszámban eltérő súlyokkal veszik figyelembe a három ESG dimenziót.

A fentiekkel ellentétben Utz (2019) az ESG minősítések megbízhatóságát egy másik megközelítésben vizsgálta. Azt elemezte, hogy a váratlan botrányok hogyan mutatkoznak meg az ESG pontszámokban. A kutatás eredményeként arra jutott, hogy a retrospektív mutatók jelentősen csökkennek a botrány évében, amiből arra következtetett, hogy az ESG minősítések ebből a szempontból megbízhatónak tűnnek, hiszen követik a változásokat.

Widyawati a kutatásában (2021) a KLD, Sustainalytics, Bloomberg és Thomson Reuters ESG minősítő szolgáltatását vizsgálta meg, mivel az általuk közzétett információkat számos befektető használja fel értékelésekhez és befektetésekhez. Az elemzések azt mutatják, hogy a minősítők által alkalmazott mérési keretrendszer jelentősen eltér egymástól. A mutatók kvalitatív elemzése arra utal, hogy az intézetek az ESG rendszert más szempontok alapján közelítik meg, így a különböző mérési keretek az értékelések eltéréseéhez vezethetnek (Widyawati, 2021).

Az ESG-minősítés megbízhatóságával kapcsolatban két fontos problémakört azonosított Widyawati (2021), ami összhangban van a korábban bemutatott nézőpontokkal és kutatásokkal. A tanulmány az átláthatóság és a szabványosítás hiányára hívja fel a figyelmet és ezt elemzi.

Az átláthatóságot vizsgálva az ESG-rendszerben gyakran találkozhatunk összetett pontszámokkal, amelyek több mutató eredményét összesítik. Az összetett pontszámok használata segít abban, hogy az érintettek könnyebben kiigazodjanak a mutatók és az értékek között. Más tanulmányok azonban arra mutatnak rá, hogy az összetett pontszámok nem biztos, hogy megfelelőek olyan mutatók esetében, amelyek elméletileg eltérő konstrukcióval rendelkeznek (Carroll et al., 2016). Az MSCI KLD tanulmányai azt sugallják, hogy a pontszámokat nem lehetne egy összetett pontszámba aggregálni (Semenova – Hassel, 2015; Capelle-Blancard – Petit, 2017). Widyawati tanulmánya (2021) alapján az ESG indikátorok megbízhatóságának mérésére a belső konzisztencia vizsgálata is alkalmas, miszerint az azonos konstrukciókat bemutató mérőszámok milyen valószínűséggel adnak hasonló eredményeket, ennek a mérésére azonban kevés adat áll rendelkezésre.

A négy ESG-minősítés mérési keretrendszerének megfigyelése azt mutatta, hogy az ügynökségek által alkalmazott mérési keretek között vannak közös vonások és különbségek (Widyawati, 2021). A megállapítások azt is feltárták, hogy a hitelminősítő intézetek eltérően értelmezik az ESG rendszert, tehát az egységesítés nem valósul meg.



Widyawati (2021) javaslata szerint az ESG mutatók felhasználásával akkor kaphatunk megbízható eredményt, ha több ESG értékelést is figyelembe veszünk, esetleg ezek értékeit átlagoljuk. Illetve a különböző minősítők más szempontokat vesznek figyelembe, így érdemes azt választunk, amely az elemzése során nagyobb hangsúlyt fektet a számunkra fontos témakör kérdéseire, ehhez viszont az értékelést végző cégek munkájának részletes dokumentációja és átláthatósága szükséges.

A cikk célja. Kutatásunk során a mérés, mérhetőség koncepciójára fókuszáltunk. Vizsgáltuk a minősítő cégek módszertanát és a kialakított ESG indexek összehasonlíthatóságát. A minősítő cégek, elemzők által figyelembe vett indikátorok minőségére, az adatszolgáltatás módszertanára, illetve ezen adatok ellenőrizhetőségére vonatkozóan végeztük kutatásunkat. Mindezek alapján igazoltuk azon hipotézisünket, hogy a jelenlegi gyakorlat által használt indikátorok jelentős része nem mérhető pénzügyi-számviteli adatokkal, ellenben a belőlük levont következtetések számszerűsített hatásként kerülnek kommunikálásra.

A kutatás fókusz – indikátorok és a mérés problémája. Az ESG besorolással foglalkozó cégek elsősorban a saját módszertanuk alapján végzik el a vállalkozások vizsgálatát, illetve értékelik őket a fenntarthatósági szempontok alapján. Ezen értékelések alapján tudnak a pénzügyi piac szereplői megfelelő döntést hozni a befektetéseket illetően. A minősítések között megtalálhatóak elsősorban a pénzügyeken kívüli információkat figyelembe vevő, illetve a pénzügyi és nem-pénzügyi információkat egyaránt felhasználó minősítések is. Az ehhez szükséges adatokat egyrészt a vállalatoktól szerzik be kérdőívek, illetve elérhető információk alapján, továbbá nyilvánosan elérhető adatokat is felhasználnak. (Escrig-Olmedo és mtsai, 2019)

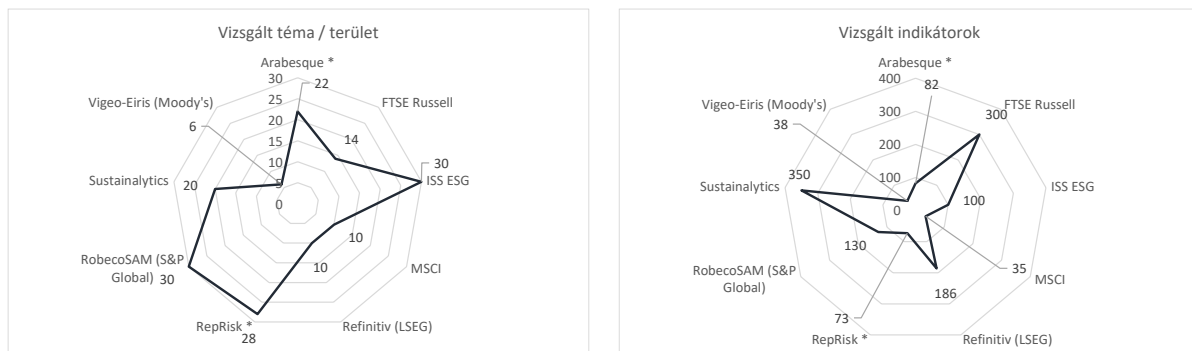
A fenntarthatóság üzleti folyamatokba való beépülése következtében az elmúlt időszakban egyre több ESG minősítő intézet jelent meg a piacon, azzal a céllal, hogy jól kidolgozott mérési módszertanuk segítségével e három szempont mentén felmérjék a vállalatok fenntarthatósági teljesítményét (Escrig-Olmedo és mtsai., 2019).

Ezt a fajta teljesítménymérést a szakirodalomban is számos kutatás alkalmazza. A jövő kihívása azonban, hogy ezek a minősítések következtelenek és kevésbé konzisztensek, amely többek között a minősítők eltérő preferenciáiból, a tényezők más-más súlyozásából és az alkalmazott módszertanok sokféleségéből fakadhat (Liang & Renneboog, 2020).

Wong (2018) szerint az ESG minősítés felfogható egy olyan értékelésnek, amely a környezeti, társadalmi és irányítási kérdésekben nyújtott teljesítmény összehasonlító értékelésén alapul. Ennek megfelelően az ESG pontszámok mérőszámként szolgálnak a vállalatok fenntarthatósági teljesítményének vonatkozásában. Fontos azonban kiemelni, hogy a szakirodalomban egyre több cikk foglalkozik azzal, hogy pontosan mi is ezeknek a mérőszámoknak a megfelelő összetétele, melyek azok a pénzügyi vagy nem pénzügyi mutatók, amelyek a leginkább magyarázzák egy vállalat ESG pontszámát.

Kocmanova és mtsai., (2017) szerint a fenntarthatóság egy olyan jelenség, melyet nem lehet egyszerűen egy mutatószám segítségével mérni, hanem összetett mutatók használatára van szükség. Ennek hátránya azonban, hogy ki kell alakítani egy megfelelően felépített indikátorrendszert és meg kell találni az egyes indikátorokhoz tartozó súlyokat is.

Az E, S, és G pillérek indikátorainak, a minősítési komponensek meghatározásában hiányoznak a közös jellemzők, attribútumok és szabványok. Az ESG indikátorok egy része nem értelmezhető a hagyományos pénzügyi elemzés keretében. Számszakilag közvetlenül nem mérhetőek, mert magatartási vagy cselekvési normákat fogalmazznak meg. Az ESG tényezők számos olyan kérdést is magukban foglalnak, melyek nem részei a hagyományos pénzügyi elemzésnek, de befektetési relevanciával vagy lényegességgel bírhatnak. Olyan tényezőket foglalnak magukban, mint a vállalat reagálása az éghajlatváltozásra, a vállalati kultúra és az innováció kapcsolata, a munkaerővel való „bánásmód” stb. Az ESG minősítések nem egységes információkat használnak, nem szabványosított közzétételek formájában, nincsen a minősítési jellemzőknek katalógusa (Billio, Costola, Hristova, Latino & Pelizzon, 2021, Hirai & Brady, 2021). A legtöbb információ, amelyet figyelembe vesznek az ESG elemzésekben nagyrészt a vállalatok önkéntes közzétételeiből vagy a minősítő cégek kérdőíves felméréseire adott válaszokból származik (El-Hage, 2021). Jelentősen eltér az E, S és G pillérekben vizsgált területek és indikátorok száma (lásd 1. és 2. sz. ábra), megfigyelhető a mesterséges intelligenciát alkalmazó cégek kiemelkedő mintavételi sokasága.



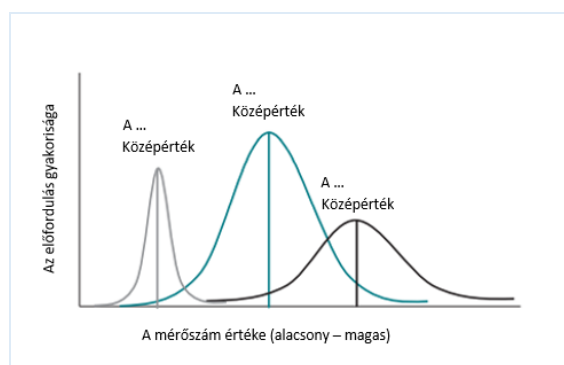
1. sz. ábra: Az ESG témák és indikátorok vizsgálati megoszlása az egyes minősítő cégeknél (saját szerkesztés)

Forrás: <https://www.msci.com>, <https://www.environmental-finance.com>, <https://www.refinitiv.com>, <https://www.sustainalytics.com>, <https://www.issgovernance.com>, <https://www.spglobal.com>, <https://content.ftserussell.com>, <https://www.reprisk.com>, <https://arabesque.com>

Paradox módon az indikátorokkal kapcsolatos információk mennyiségének növekedése nemhogy csökkentené a mérések eltéréseit, hanem éppen ellenkezőleg, növeli azok szórását és felerősíti az ESG mutatókkal kapcsolatos nézeteltéréseket (Christensen, Serafeim & Sikoch, 2021). Ugyanazon vállalat eltérő ESG minősítését az okozza, hogy (i) nincs konszenzus a minősítő cégek között a minősítés alapját képező mérőszámok, indikátorok alkalmazásának tekintetében és (ii) jelentős eltérések vannak a mérőszámok mögötti információk tartalmának értelmezésében.

Az adatok inkonzisztenciája. Mérhetőségi problémát jelent az adatok, a mért ESG tényezők következtelensége, mert ugyanarra a kérdésre - például a dolgozók egészségi állapota vagy a vállalatirányítás összetétele - eltérő indikátorokat és mérőszámokat alkalmaznak a vállalatok. Három mérhetőséggel kapcsolatos probléma merülhet fel: (1) nem minden vállalat használja ugyanazt az indikátort (mérőszámot) a kérdés mérésére, (2) ugyanarra a kérdésre a vállalatok eltérő mérőszámokat alkalmaznak és

(3) nincsen adat, amit össze lehetne hasonlítani. Ha az adott kérdés mérésére a vállalatok eltérő indikátorokat és/vagy mérőszámokat alkalmaznak - és azok nem összehasonlíthatóak - eltérőek lesznek az ugyanarra a kérdésre adott válaszok sztenderd eloszlásai szórásai, átlagértékei, legnagyobb és legkisebb értéke. Ez inkonzisztenssé teszi az adatokat, ami értelmezhetetlenné teszi az ESG teljesítmények értékelését (Kotsantonis & Serafeim, 2019).



2. sz. ábra: Azonos kérdés az ESG mérőszámok lehetséges szórásai

Forrás: Kotsantonis & Serafeim (2019) alapján saját szerkesztés

Nincsen az összehasonlítás alapját jelentő metrikus rendszer, amely alapján a befektetők döntéseket tudnának hozni preferenciáikra.

A mögöttes probléma kettős. Egyrészt a mérés alapját képező tényezők és faktorok sok esetben nem mérhetőek (társadalmi és politikai tényezőket tartalmaznak), másrészt egyes szofisztikált mérési tényezőket nehezen lehet egy egyszerűn kifejezhető mérési skálára transzformálni (például a Co2 emisszió mértéke).

Összemérhetőség és mérési hiányosságok. Kritikus pontja az ESG minősítésnek az indikátorok viszonyítási pontjának (a viszonyítási alap) a meghatározása, ami lehet iparági csoporton belüli vagy egy univerzális, abszolút mérési szint meghatározása. Ha az ESG mutató a legjobban teljesítő vállalathoz rendeli a legmagasabb teljesítmény pontszámot és a legrosszabbhoz a legalacsonyabbat, a többi vállalat a kettő közötti értéktartományban szóródik. Ez kritikus pontja az ESG minősítések eltéréseinek, hiszen a legjobb és a legrosszabb teljesítmény kijelölése határozza meg a minta pontszámainak referencia értékeit. A referencia tartomány kialakítható úgy, hogy a minta elemei egy univerzális iparági csoportot képviselnek, ekkor az ESG teljesítmény metrikus mérése elkerülhetetlen torzításokkal jár (például a gáz- és olajipari társaságok egy csoportba kerülnek az élelmiszeripari és techcégekkel). A homogén iparágon belüli csoportra való teljesítménymutató realisabb összehasonlítást eredményez, de az is csak akkor, ha az adott vállalat tevékenysége profiltiszta és nem a diverzifikált portfólió a jellemző a tevékenységére.

Eltérő és átláthatatlan módszertanok. Nincsen egységesen alkalmazott minősítési módszertan. Az ESG minősítő intézetek a saját maguk kifejlesztett értékelési-minősítési módszereik segítségével ellenőrzik és értékelik a vállalati fenntarthatósági teljesítményeket. Az értékelési kritériumok nem nyilvánosak, a minősítés folyamatáról nem adnak tájékoztatást, az alkalmazott módszertanok divergálnak (nem egységesek), nem publikusak és átláthatatlanok (El-Hage, 2021, Escrig-Olmedo et al., 2019). Az eltérő minősítések okai az elemzések időhorizontjainak az eltérése (visszatekintő

versus előre tekintő), szubjektív szempontok érvényesülése a kockázatok és a materialitás megállapításában, eltérő iparági súlyozás alkalmazása, de a indikátorok mögöttes információi is változhatnak. Jelentős értékelési torzítások keletkezhetnek a vállalati méretek (a nagyobb vállalat jobb minősítést kap), a földrajzi elhelyezkedés és az iparági besorolás miatt is. Az ESG adatok különböznek a pénzügyi adatoktól és jelentősen eltérést mutathat az egyes minősítő intézetek ugyanazon vállalatra adott értékei. Az ESG-t a tényszerű mérések helyett, a pontszámokat inkább véleményalapú értékelésnek kell tekinteni (Johnson 2020). Az ESG pontszámok és értékelések ténylegesen nem adatokat, hanem elemzést, az ESG indikátorok elemzését jelenti.

A minősítési folyamatban a mesterséges intelligencia alkalmazásával az algoritmizált automatikus adatgyűjtés és frissítés miatt a minősített vállalatok száma megugrik (Arabesque, RepRisk).

	Arabesque *	FTSE Russell	ISS ESG	MSCI	Refinitiv (LSEG)	RepRisk *	RobecoSAM (S&P Global)	Sustainalytics	Vigeo-Eiris (Moody's)
Vizsgált pillérek (E,S,G)	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Téma / terület száma	22	14	30	10	10	28	30	20	6
Indikátorok száma	82	300	100	35	186	73	130	350	38
Minősített vállalatok száma	25 000	7 200	11 500	8 500	12 000	200 000	8 000	14 000	5 000
Minősítési skála	0 - 100	1 - 5	'D-' - 'A+'	CCC - AAA	0 - 100 'D-' - 'A+'	0 - 100 'D-' - 'AAA'	0 - 100	0 - 100	0 - 100

3. sz. ábra: Az ESG minősítések összehasonlítása az egyes minősítő cégeknél (saját szerkesztés)

Forrás: <https://www.msci.com>, <https://www.environmental-finance.com>, <https://www.refinitiv.com>, <https://www.sustainalytics.com>, <https://www.issgovernance.com>, <https://www.spglobal.com>, <https://content.ftserussell.com>, <https://www.reprisk.com>, <https://arabesque.com>

Az adathasználat és a materialitás problémája. Mivel nincsenek elfogadott és kidolgozott ESG adatszolgáltatási és ESG jelentési szabványok, ezért paradox módon, minél több ESG adat kerül vállalati oldalról közzétételre, annál inkább összetettebb lesz az ESG jelentés és annál inkább eltérőek lesznek az ESG minősítő intézmények vállalati minősítései. Ezért szükségszerű lenne az ESG mutatók kezelhető és értelmezhető közzétételi formára való szűkítése. Az ESG jelentéstétel jelenleg az „önkéntes” szabványok és keretrendszerek kusza halmaza, amely nemcsak az összehasonlíthatóság számára kihívás, hanem az alapul vett adatok (adat inputok) következetes felhasználására is. A szabályozás és szabványosítás hiánya miatt jelentős különbségek lehetnek az egyes ESG minősítő intézetek között a hiányzó adatok pótlásának megközelítésében. A különböző módszerrel meghatározott „adat pótlások” jelentősen eltérő ESG besorolást adhat a minősítő intézmények között (Kotsantonis & Serafeim, 2019). Nem tisztázott a materialitás sem. Az, hogy mi számít lényegesnek az attól függ, hogy a befektetők részére milyen információk állnak már rendelkezésre és az új, vagy nem ismert információk mennyire változtathatják meg a befektetői döntéseket. Nem minden ESG indikátor mérhető pénzügyi-számviteli adatokban, ugyanakkor a nem pénzügyi indikátorok lényeges és számszerűsíthető hatásait értékelik a minősítő cégek és a befektetők.



Összegzés, javaslat a szabályozásra és a kutatás további iránya. Jelenleg nincs egy mindenki által elfogadott, kötelező mutatószám rendszer, amelyet alkalmazni kellene az ESG pontszámok kiszámításakor. Ennek oka többek között az is, hogy a fenntarthatósági közzétételre vonatkozó szabályozások terén is hiányosságokkal küzd ez a terület. Bár az elmúlt években sokat változtak a nem pénzügyi jelentésekre vonatkozó előírások, de a pénzügyi beszámolóhoz képest jóval kevésbé rendszerezett ez a beszámolási forma, hiszen nincs egy egységesített séma, csupán irányelvek, ajánlások, keretelvek (GRI, IR, SASB, CDP, ISO26000) szabályozzák a közzéteendő információkat és magát a beszámolási gyakorlatot is (Lippai-Makra, 2020).

Az Európai Unió legfontosabb szabályozó eleme a beszámolóhoz kapcsolódik, melynek keretében ösztönzi a pénzügyi források fenntartható tevékenységek felé irányuló áramlását. A nem pénzügyi jelentéstételre vonatkozó uniós követelmény (Non-Financial Reporting Directive – NFRD) előírja a fenntarthatósági jelentés készítésének kötelezettségét a közérdeklődésre számon tartott társaságok számára, ha azok több mint 500 főt foglalkoztatnak. Az irányelv (2014/95/EU) egyértelmű iránymutatást állított mindenki felé, nagyobb átláthatóságot és elszámoltathatóságot a társadalmi és környezetvédelmi kérdésekben. Véleményünk szerint az irányelv létfontosságú eszközként szolgált az EU CSR programjának előmozdítása szempontjából.

Az NFRD szabályait írja felül a most elfogadásra váró, e cikk megjelenésekor már várhatóan elfogadott CSRD irányelv. Számos érdekelt fél vélte úgy, hogy a korábbi „Non-financial – nem pénzügyi” kifejezés pontatlan, hiszen azt sugallja, hogy, a szóban forgó információknak nincs pénzügyi jelentősége. Ezen információk azonban egyre inkább bírnak pénzügyi jelentőséggel. Ez a tény vezetett oda, hogy az új irányelv már a „fenntarthatósági információk” kifejezést használja. A CSRD irányelv módosítani fogja az egyes nagyvállalatokat, valamint kis- és középvállalkozásokat érintő azon követelményekre vonatkozó uniós jogot, hogy közzé tegyék a működésükre, valamint a társadalmi és környezeti kihívások kezelésére vonatkozó információkat. A tagállamoknak 18 hónapjuk lesz arra, hogy az irányelv rendelkezéseit nemzeti jogukba átültessék. Az NFRD irányelv hatálya alatt már ottlévő vállalatok esetében az alkalmazás 2024. január 1-jétől lesz kötelező. A többi nagyvállalat számára 2025. január 1. az alkalmazás kezdete, továbbá a tőzsdén jegyzett kis- és középvállalkozások, a kis- és nem összetett hitelintézetek, valamint a zárt biztosítók esetében 2026. január 1-jétől kell alkalmazni az előírt követelményeket.

A CSRD irányelv *első alkalommal vezetne be általános uniós szintű könyvvizsgálói (bizonyossági) követelményt* a fenntarthatósági jelentéstételi információkra vonatkozóan, ugyanis előírja, hogy a fenntarthatósági információkat a pénzügyi információkhoz hasonlóan jog szerinti könyvvizsgálónak auditálnia és tanúsítani kell. Ez egyértelműen azt jelenti, hogy a két jelentéstípus fontossági szintjét összehangolják. Ha ismerjük, vagy megvizsgáljuk a nemzetközi könyvvizsgálatai

standardokat, akkor megállapíthatjuk, hogy azok még nem tudták lekövetni az NFRD-hez kapcsolódó korábbi követelményeket sem. Az NFRD irányelv azt a követelményt tartalmazta, hogy a könyvvizsgálónak ellenőriznie kell magát a tényt, hogy a nem pénzügyi információkat a vállalat megadta-e. A jelenleg érvényben lévő 720. számú standard - A könyvvizsgálónak az auditált pénzügyi kimutatásokat tartalmazó dokumentumokban szereplő egyéb információkkal kapcsolatos felelősségéről – szerint „a könyvvizsgáló pénzügyi kimutatásokról nyilvánított véleménye nem vonatkozik az egyéb információkra, és ez a nemzetközi könyvvizsgálati standard sem írja elő a könyvvizsgáló számára, hogy könyvvizsgálati bizonyítékot szerezzen azon túl, ami a pénzügyi kimutatásokra vonatkozó vélemény kialakításához szükséges” (ISA 720).

Az idézett standard azt írja elő a könyvvizsgáló számára, hogy olvassa át a nem pénzügyi információkat és mérlegelje, hogy fennáll-e lényeges következtetlenség az egyéb információk és a pénzügyi kimutatások között, illetve fennáll-e lényeges következtetlenség az egyéb információk és a könyvvizsgáló könyvvizsgálat során szerzett ismeretei között. A standard előírja a jelentéstételi kötelezettséghez kapcsolódóan, hogy abban a könyvvizsgáló meg kell jelenítse az egyéb információkról szóló szakaszt, de ki is kell jelentse, hogy „a könyvvizsgálói vélemény nem vonatkozik az egyéb információkra, és ennek megfelelően a könyvvizsgáló nem bocsát ki (vagy nem fog kibocsátani) azokra vonatkozóan könyvvizsgálói véleményt vagy bármilyen formájú bizonyosságot nyújtó következtetést” (ISA 720).

A nem pénzügyi jelentéstételhez kapcsolódó, jelenleg még formálódó Európai Unió szabályozást a jelek szerint le kell, hogy kövesse az IAASB (International Auditing and Assurance Standards Board). Kijelentésünket nagyban alátámasztja az a tény, hogy a CSRD irányelv lehetővé teszi a tagállamok számára, hogy megnyissák a fenntarthatóságot garantáló szolgáltatások piacát, az úgynevezett *független bizonyosságot garantáló szolgáltatók (Independent assurance services providers - IASP)* előtt, valamint engedélyezi a tagállamok számára, hogy a jog szerinti könyvvizsgálótól eltérő könyvvizsgáló is kiadhassa a fenntarthatósági bizonyossági véleményt. Mindezek mellett a CSRD előírja azt is, hogy azok a jogszabály szerint engedélyezett könyvvizsgálók, akik meg kívánják felelni a fenntarthatósággal kapcsolatos jelentéstétel bizonyosságára vonatkozó követelményeknek, rendelkezzenek a szükséges szintű elméleti ismeretekkel a fenntarthatósággal kapcsolatos jelentéstétel biztosítása szempontjából.

A tőzsdén nem jegyzett vállalatok egyelőre fellelőgezhetnek, de ha végiggondoljuk a szabályozás következményeit, akkor ők is érintettek lehetnek. A szabályozás célja, hogy a következő területeken gyakoroljon hatást a felelős magatartásra és annak kommunikálására:

- Értéklánc: elvárás a beszállítók felé – a nagyvállalatok számára a fenntarthatóság egyre hangsúlyosabbá válik, nem csak a közvetlen, de a



- közvetett kibocsátásukat is monitorozni szeretnék. Ennek következtében várható a CSRD következményeként a beszállítók ESG szemléletű átvilágítása.
- Bankrendszer: a bankok fenntarthatósági szűrőket alkalmazhatnak hitelnyújtáskor és előnyben részesíthetik a zöld beruházásokat – bár ez a hatás inkább csak kínálati piac esetén lenne releváns.
 - Befektetők: a fenntarthatósági szempontok előnybe kerülése a befektetési döntéseknél – a befektetési alapoknak és alapkezelőknek bizonyítaniuk kell megfelelésüket az ESG elvekhez, és ez nagyban befolyásolhatja a megvásárolt részvények körét.
 - Kötvénykibocsátások: az ESG szempontok kiemelt célként kell, hogy szerepeljenek, ennek jelei már megmutatkoznak a zöld kötvények népszerűségének növekedésével.
 - Kormányzati és EU-s támogatások: a pályázati pontozásnál ESG szempontok jelenhetnek meg, és a fenntartható beruházások előnybe kerülnek.
 - Fogyasztói és munkavállalói nyomás: a fiatalabb generáció lényegesen érzékenyebb a fenntarthatósági kérdésekre, ez befolyásolhatja a pályázati döntéseiket. A nagyvállalatok ügyfél- és HR-marketing kommunikációjában erőteljesebben jelennek meg a fenntarthatósági, de a nyilvánossággal, a felelős társadalmi magatartással kapcsolatos kérdések is.

Az irányelv javaslat egyértelműen a számviteli, a könyvvizsgálatai, az átláthatósági irányelvek rendelkezéseit javasolja módosítani.

Kutatásunk további folytatásaként az integrált jelentések, illetve az ESG jelentések vizsgálatát jelöltük ki. Vizsgáljuk ezek adattartalmát, összehasonlíthatóságát és hipotézisünk szerint a megbízható mérés és értékelés nem végezhető el a jelenleg készített jelentések alapján. A vizsgálat eredménye alapján szándékaink szerint javaslatot fogalmazunk meg a szabályozás alakítóinak arra vonatkozóan, hogy milyen elvek és módszertanok mentén készítsék el az elvárt indikátorok jegyzékét, melyek lehetővé tennék a jelentések összemérését és szabályozott ellenőrzését, megfelelően a mérhetőség koncepciójának.

Felhasznált források

1. Adamczyk, A. (2021): *Millennials spurred growth in sustainable investing for years. Now, all generations are interested in ESG options.* CNBC. Letöltés helye: <https://www.cnbc.com/2021/05/21/millennials-spurred-growth-in-esg-investing-now-all-ages-are-on-board.html> (Letöltés ideje: 2022.02.15)
2. Bebchuk, L. A. – Cohen, A. – Wang, C. C. Y. (2013): *Learning and the disappearing association between governance and returns.* Journal of Financial Economics 108(2), 323–348. Letöltés helye: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0304405X12002164> (Letöltés ideje: 2022.02.22)
3. Ben Lahouel, B. – Gaies, B. – Ben Zaied, Y. – Jahmane, A. (2019): *Accounting for endogeneity and the dynamics of corporate social – Corporate financial performance relationship.* Journal of Cleaner Production, 230, 352–364. Letöltés helye: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0959652619314787> (Letöltés ideje: 2022.03.05)
4. Berg, F., Kölbl, J. F., & Rigobon, R. (2019). *Aggregate Confusion: The Divergence of ESG Ratings.* Corporate Governance & Finance eJournal.
5. Billio, M., Costola, M., Hristova, I., Latino, C., & Pelizzon, L. (2021). *Inside the ESG ratings: (Dis)agreement and performance.* Corporate Social Responsibility and Environmental Management, 28(5), 1426–1445. <https://doi.org/10.1002/csr.2177>



6. Capelle-Blancard, G., and A. Petit, 2017, The weighting of CSR dimensions: one size does not fit all, *Business and Society* No. 56. pp. 919– 943.
7. Capizzi, V., Gioia, E., Giudici, G., & Tenca, F. (2021). The divergence of ESG ratings: An analysis of Italian listed companies. *Journal of Financial Management, Markets and Institutions*, 09(02), 2150006. <https://doi.org/10.1142/S2282717X21500067>
8. Carroll, R. J., D. M. Primo, and B. K. Richter, 2016, Using item response theory to improve measurement in strategic management research: an application to corporate social responsibility, *Strategic Management Journal* No.37. pp.66– 85.
9. Chatterji, A., Durand, R., Levine, D., & Touboul, S. (2015). Do ratings of firms converge? Implications for managers, Investors and strategy researchers. *Strategic Management Journal*, 37. <https://doi.org/10.1002/smj.2407>
10. Christensen, D., Serafeim, G., Sikochi, A. (2021). Why is Corporate Virtue in the Eye of The Beholder? The Case of ESG Ratings. Harvard Business School. Working Paper 20-084. *The Accounting Review* (2022) Volume 97, Issue 1, Page(s) 147–175.
11. Dam, L. (2008): *Corporate social responsibility and financial markets* (dissertation). Groningen (Netherlands): University of Groningen. Letöltés helye: <https://pure.rug.nl/ws/portalfiles/portal/10346481/thesis.pdf> (Letöltés ideje: 2022.03.05)
12. Del Giudice A, Rigamonti S. (2020) Does Audit Improve the Quality of ESG Scores? Evidence from Corporate Misconduct. *Sustainability* Vol. 12. No.14
13. Delmas, M. A., Etzion, D., & Nairn-Birch, N. (2013). Triangulating environmental performance: What do corporate social responsibility ratings really capture? *Academy of Management Perspectives*, 27(3), 255–267.
14. Dimson, E., Marsh, P., & Staunton, M. (2020). Divergent ESG Ratings. *JOURNAL OF PORTFOLIO MANAGEMENT*, 47(1), 75–87. <https://doi.org/10.3905/jpm.2020.1.175>
15. Dorfleitner, G., Halbritter, G., & Nguyen, M. (2015). Measuring the level and risk of corporate responsibility—An empirical comparison of different ESG rating approaches. *JOURNAL OF ASSET MANAGEMENT*, 16(7), 450–466. <https://doi.org/10.1057/jam.2015.31>
16. Doyle, T. M. (2018). Ratings that don't rate: The subjective world of ESG ratings agencies. American Council for Capital Formation.
17. Drempetic, S., Klein, C., & Zwergel, B. (2020). The Influence of Firm Size on the ESG Score: Corporate Sustainability Ratings Under Review. *Journal of Business Ethics*, 167. <https://doi.org/10.1007/s10551-019-04164-1>
18. El-Hage, J. (2021). Fixing ESG: Are Mandatory ESG Disclosures the Solution to Misleading Ratings? *Fordham Journal of Corporate & Financial Law*, Volume 26, Issue 2, Page(s) 359-390.
19. ESG and cost of capital, MSCI (2020) Letöltés helye: ESG and the cost of capital - MSCI (Letöltés ideje: 2022.02.15.)
20. Escrig-Olmedo, E., Angeles Fernandez-Izquierdo, M., Ferrero-Ferrero, I., Maria Rivera-Lirio, J., & Jesus Munoz-Torres, M. (2019). Rating the Raters: Evaluating how ESG Rating Agencies Integrate Sustainability Principles. *SUSTAINABILITY*, 11(3). <https://doi.org/10.3390/su11030915>
21. Friedman, M. (1970): *The Social Responsibility of Business Is to Increase Its Profits*. The New York Times Magazine. Letöltés helye: <https://www.nytimes.com/1970/09/13/archives/a-friedman-doctrine-the-social-responsibility-of-business-is-to.html> (Letöltés ideje: 2022.03.05)
22. Günther, E. – Hoppe, H. – Endrikat, J. (2012): *Corporate financial performance and corporate environmental performance: a perfect match?* *Zeitschrift Für Umweltpolitik Und Umweltrecht* 34, 279–296. Letöltés helye: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2168810 (Letöltés ideje: 2022.03.05)
23. Gyönyörövá, L., Stachoň, M., & Stašek, D. (2021). ESG ratings: Relevant information or misleading clue? Evidence from the S&P Global 1200. *Journal of Sustainable Finance and Investment*. <https://doi.org/10.1080/20430795.2021.1922062>
24. Hirai A., Brady A. (2021) Managing ESG Data and Rating Risk. Harvard Law School Forum on Corporate Governance - <https://corpgov.law.harvard.edu/2021/07/28/managing-esg-data-and-rating-risk/> - Letöltés dátuma: 2022.03.25.



25. Johnson, C. (2020). The measurement of environmental, social and governance (ESG) and sustainable investment: Developing a sustainable new world for financial services. *Journal of Securities Operations & Custody*, Volume 12, (4), Page(s) 336-356.
26. Kocmanova, A., Docekalova, M. P., & Simanaviciene, Z. (2017). Corporate sustainability measurement and assessment of Czech manufacturing companies using a composite indicator. *Engineering Economics*, 28(1), 88–100. Scopus. <https://doi.org/10.5755/j01.ee.28.1.15323>
27. Kotsantonis, S., & Serafeim, G. (2019). Four things no one will tell you about ESG data. *Journal of Applied Corporate Finance*, Volume 31, Number 2, Page(s) 50-58.
28. Li, F., & Polychronopoulos, A. (2020). What a difference an ESG ratings provider makes. Research Affiliates. What a Difference an ESG Ratings Provider Makes! | Research Affiliates <https://www.researchaffiliates.com/documents/770-what-a-difference-an-esg-ratings-provider-makes.pdf>.
29. Liang, H., & Renneboog, L. (2020). Corporate Social Responsibility and Sustainable Finance: A Review of the Literature (SSRN Scholarly Paper Sz. 3698631). Social Science Research Network. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3698631>
30. Lippai-Makra, E. (2020). A nem pénzügyi jelentéstétel szabályozása Magyarországon. Szegedi Tudományegyetem, Gazdaságtudományi Kar, Pénzügyek és Nemzetközi Gazdasági Kapcsolatok Intézete.
31. Moskowitz, M. (1972): *Choosing socially responsible stocks*. *Business and Society Review* 1(1), 71–75. Letöltés helye: <https://pdfslide.net/documents/choosing-socially-responsible-stocks-moskowitz-1972.html> (Letöltés ideje: 2022.02.15)
32. Piechocka-Kaluzna, A. – Tluczak, A. – Lopatka, P. (2021): *The Impact of CSR/ESG Reporting on the Cost of Capital: An Example of US Healthcare Entities*. *European Research Studies Journal*, Volume XXIV, Special Issue 3, 679-690, Letöltés helye: *The Impact of CSR/ESG Reporting on the Cost of Capital: An Example of US Healthcare Entities - European Research Studies Journal* (ersj.eu) (Letöltés ideje: 2022.03.02)
33. Semenova, N., & Hassel, L. G. (2015). On the validity of environmental performance metrics. *Journal of Business Ethics*, 132(2), 249–258. Utz, S. (2019). Corporate scandals and the reliability of ESG assessments: Evidence from an international sample. *REVIEW OF MANAGERIAL SCIENCE*, 13 (2), 483–511. <https://doi.org/10.1007/s11846-017-0256-x>
34. Sunbin, Y. – Shunsuke, M. (2022): Disclosure or action: Evaluating ESG behavior towards financial performance. *Finance research letters*, 2022-01, Vol.44, p.102108, Letöltés helye: *Disclosure or action: Evaluating ESG behavior towards financial performance - Western University* (exlibrisgroup.com) (Letöltés ideje: 2022.05.02)
35. Tapaszti, A. (2018): *Társadalmi és környezeti hatású befektetések, ESG: üres hívószavak vagy szükségyszerű változások?* *Economia*. Letöltés helye: <https://economianiblog.hu/2018/11/23/tarsadalmi-es-kornyezeti-hatasu-befektetesek-esg-ures-hivoszavak-vagy-szuksegszeru-valtozasok/> (Letöltés ideje: 2022.02.15)
36. Utz, S. (2019) Corporate scandals and the reliability of ESG assessments: evidence from an international sample. *Rev Manag Sci* Vol. 13, pp. 483–511.
37. Widyawati, L. (2021) Measurement concerns and agreement of environmental social governance ratings. *Accounting & Finance*. Vol. 61. No. S1. pp. 1589- 1623.
38. Wong, C. (2018). Rate the Raters 2018: Ratings Revisited. The SustainAbility Institute. https://www.sustainability.com/globalassets/sustainability.com/thinking/pdfs/saratetheraters_rating-s-revisited_march18.pdf



DOI: <https://doi.org/10.58423/2786-6742/2022-2-154-162>
UDC 336.027(439)

Gábor SÜVEGES

PhD, assistant professor, University of Miskolc,
Miskolc, Hungary

Sándor BOZSIK

PhD, associate professor, University of Miskolc,
Miskolc, Hungary
Scopus Author ID: 6504488875

Judit SZEMÁN

PhD, associate professor, University of Miskolc,
Miskolc, Hungary
ORCID ID: 0000-0002-0594-9034
Scopus Author ID: 57210115305

CAPITAL ADEQUACY AND MATURITY MATCHING STATUS OF HUNGARIAN DISTRICT HEATING COMPANIES

Анотація. В Угорщині послуги централізованого опалення охоплюють 650 тис. домогосподарств (понад 2 мільйони побутових споживачів) і велику кількість громадських та промислових споживачів. Достатність капіталу та статус відповідності термінів залучення коштів строкам їх використання для угорських компаній централізованого теплопостачання є важливими, оскільки це впливає на їх здатність справлятися з економічними кризами. Фінансовий стан компанії або групи компаній у галузі аналізується за допомогою показників структури фінансування. У цьому документі розглядається відповідність достатності капіталу та строків погашення боргів компаній централізованого теплопостачання в Угорщині з використанням дезагрегованих річних звітів. Методологія ґрунтується на аналізі звітів із використанням даних з облікових записів компаній, що надають послуги централізованого теплопостачання в Угорщині - 72 компанії складають вибірку. Аналіз дає повну картину достатності капіталу та коефіцієнтів покриття компаній централізованого теплопостачання й показує, що принцип узгодження строків погашення боргових зобов'язань реалізується по-різному для різних профілів компаній централізованого теплопостачання. Для досягнення цілей дослідження здійснено вертикальний і горизонтальний аналізи. Виходячи з бухгалтерської звітності, можна констатувати, що на структуру власного капіталу та зобов'язань теплопостачальних компаній суттєво впливає розмір продажів та структура власності. Принцип узгодженості строків активів і пасивів реалізується по-різному. У цьому дослідженні проаналізовано характеристики власного капіталу та зобов'язань компаній централізованого теплопостачання за допомогою горизонтальних і вертикальних досліджень, зосереджуючись на двох основних показниках. Найбільшу частку власного капіталу та зобов'язань теплопостачальних компаній становить власний капітал із середнім значенням понад 50% щороку. В середньому, компанії з профілем централізованого теплопостачання, найбільшим обсягом продажів, власним виробництвом тепла, а також більшість компаній, які не є приватними, характеризуються вищим рівнем покриття.

Ключові слова: структура власного капіталу та зобов'язань, теплопостачання, аналітична звітність.

JEL Classification: D24



Absztrakt. Magyarországon a távhőszolgáltatás 650 000 háztartást (több mint 2 millió hazai fogyasztót), valamint nagyszámú lakossági és ipari fogyasztót érint. A magyar távhőszolgáltatók számára fontos a tőke megfelelősége, a forrásbevonás ütemezése és felhasználásának megfelelő időzítése, hisz befolyásolja a gazdasági válságokkal való megküzdési képességet. A finanszírozási szerkezet mutatói segítségével elemzésre kerül az iparágban egy vállalat vagy vállalatcsoport pénzügyi helyzete. Jelen cikk a magyarországi távhőszolgáltatók tőkéjének megfelelőségét és adósságlejáratát vizsgálja nem összevont éves jelentések segítségével. A módszertan a Magyarországon távhőszolgáltatást nyújtó társaságok beszámolóiból származó adatok felhasználásával készült jelentések elemzésén alapul - a mintát 72 cég alkotja. Az elemzés teljes képet ad a távhőszolgáltató társaságok tőkemegfelelési és fedezettségi mutatóiról, és azt mutatja, hogy az adósságtörlesztési feltételek összeegyeztetésének elve a távhőszolgáltatók különböző profiljainál eltérően valósul meg. A tanulmány céljainak elérése érdekében vertikális és horizontális elemzéseket végeztünk. A számviteli kimutatások alapján megállapítható, hogy a hőszolgáltató társaságok saját tőkéjének és forrásainak szerkezetét jelentősen befolyásolja az árbevétel mértéke és a tulajdonosi szerkezet. Az eszköz- és forrásfeltételek megfeleltetésének elvét különböző módokon valósítják meg. Jelen tanulmány horizontális és vertikális tanulmányozáson keresztül elemzi a távhőszolgáltató társaságok tőke- és kötelezettségi mutatóit, két fő mutatóra fókuszálva. A hőszolgáltató társaságok saját tőkéjének és kötelezettségeinek legnagyobb hányadát az évente átlagban 50%-os értéket meghaladó saját tőke teszi ki. Átlagosan a központosított hőszolgáltató profillal, legnagyobb értékesítési volumennel, saját hőtermeléssel rendelkező cégekre, valamint a legtöbb nem magánvállalkozásra jellemző a magasabb lefedettség.

Kulcsszavak: saját tőke és források szerkezete, hőszolgáltatás, analitikus jelentés.

Abstract. In Hungary, district heating services cover 650,000 households (more than 2 million residential consumers) and a large number of public and industrial consumers. The capital adequacy and maturity matching status of Hungarian district heating companies is important because it has an impact on their ability to cope with economic crises. The financial situation of a company or a group of companies in an industry is analyzed by means of ratios of the financing structure. This paper examines the capital adequacy and maturity matching of district heating companies in Hungary using disaggregated annual reports. The methodology is based on report analysis, using data from the accounts of the companies providing district heat services in Hungary -72 companies make up the sample-. The analyses provide a comprehensive picture of the capital adequacy and coverage ratios of the district heating companies and show that the maturity matching principle is implemented differently for the different profiles of district heating companies. To achieve the research objectives, vertical and horizontal analyses were needed. Based on the accounting unbundled reports, it can be stated that the structure of owner's equity and liabilities of district heating companies is significantly influenced by the sales size and ownership structure. The principle of maturity consistency is implemented in different ways. This study has analyzed the characteristics of the owner's equity and liabilities of district heating companies - through horizontal and vertical studies - focusing on two main indicators. The largest share of the owner's equity and liabilities of district heating companies is represented by equity, with an average value of more than 50% each year. On average, the companies with a district heating profile, the largest sales size, own heat production, and the majority of the companies that are not privately owned are characterized by higher coverage.

Keywords: structure of owner's equity and liabilities, district heating service, report analysis

Introduction. In Hungary, district heating services cover 650,000 households (more than 2 million residential consumers) and a large number of public and industrial consumers. The vast majority of publications on district heating deal with the industry from a technical perspective. In Hungary, Németh [1] and Kádárné [2] investigated the pricing of district heating suppliers. In their dissertations and analyses,

they have presented in detail the regulatory environment, the theoretical and practical foundations for pricing

There are few analyses in the literature that examine the operation of heat supply companies using the tools of accounting analysis in a comprehensive way or focusing on a specific area. Information from such studies is particularly useful as it can be used as a benchmark for industry professionals to analyse the performance of their company and the district heating sector. The capital adequacy and maturity matching status of Hungarian district heating companies is important because it has an impact on their ability to cope with economic crises.

Literature review. For businesses, making financing decisions can be seen as a complex and difficult problem, as there is a wide range of resources available to businesses. One important indicator for assessing a company's financial position in terms of resources is its capital adequacy, which is more favorable from a financing point of view the higher it is. The debt ratio (also known as the matching ratio or indebtedness ratio) is the complement to the equity ratio, which is:

- considered favorable if it is around 50-60%,
- noteworthy for companies with a value above 60%,
- unfavorable if it is 100% or above (Although the "ratio of own to external resources cannot be clearly stated") [3].

Depending on whether current or non-current liabilities are included, it provides information on short-term/temporary or long-term/permanent indebtedness. The debt/equity (D/E) ratio also provides information on long-term indebtedness. An important tool for assessing the company is the ratio of assets to liabilities, the ratio of which is expressed by the coverage ratio indicators, which, in addition to monitoring the equity ratio for total assets, can also show the ratio for a selected set of assets and liabilities.

No general statement on the optimal capital structure can be given, but "most professional source studies suggest that it is desirable to have equity capital of no less than 1/3 of the resources ..., with the equity ratio within total resources for Hungarian companies being 30-40%" [4].

The literature contains research on the valuation of assets and liabilities and their main issues [5-10]. We use the book value as a starting point in our analyses.

Purpose of the study. Previous studies have shown [11] that the resource structure of district heating companies is different, and the principle of maturity matching is implemented in different ways. This paper examines the capital adequacy and maturity matching of district heating companies in Hungary using disaggregated annual reports. In this research, we conduct further investigations focusing on the data from the disaggregated annual reports, in order to gain a more in-depth understanding of the owner's equity and liabilities of these companies. The analyses provide a comprehensive picture of the capital adequacy and coverage ratios of the district heating companies and show that the maturity matching principle is implemented differently for the different profiles of district heating companies.

Methods and methodology. To achieve the research objectives, vertical and horizontal analyses were needed. For each breakdown by a given grouping criterion, the capital adequacy (Equity/Total Resources) was first examined by performing analyses of variance and Post Hoc tests, followed by the maturity matching using two

coverage ratios - Coverage of Invested Assets I (Equity/Invested Assets) and Coverage of Invested Assets II (Equity + Long-Term Liabilities/Invested Assets) - and descriptive statistics tools. The novelty of the research is that the coverage ratios are also calculated on the basis of a database including disaggregated annual reports.

The database for the study consists of the companies' annual reports between 2009-2017. In Hungary, 89 companies are currently providing district heat services in 93 settlements, of which 72 were included in the sample.

The calculation of the indicators required the annual reports of the companies, which were the first type of data. The second type of data analyzed was the technical and economic data that companies are required to provide each year on the basis of Annex 4 to Government Decree 157/2005 (VIII.15) implementing Act XVIII of 2005 on district heating. From 2012 onwards, this information must be published by district heating companies. The analysis tool was partly the Excel program of the Microsoft Office 365 ProPlus suite and partly the SPSS 24 program.

Research results and discussions. The first step was to examine the structure of owner's equity and liabilities in general (Fig.1).

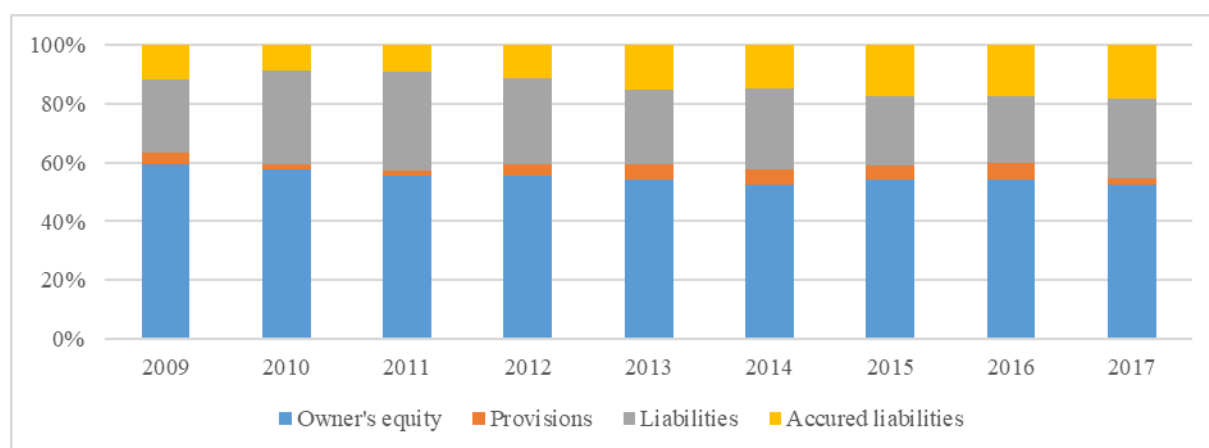


Figure 1. The structure of owner's equity and liabilities of district heat suppliers 2009-2017

Source: Self-made edit based on a database including information from the accounting unbundled reports

Based on the data from the nine years' annual reports, the average equity ratio (capitalization) of the companies included in the study was above 50% each year. Comparing this with the ratio of fixed assets (average fixed asset stock exceeded 60% in each year), the long-term coverage ratio ranged between 70% and 90% over the period under review [12]. However, in the case of the indicators from the disaggregated annual reports, we obtain a slightly different picture than we would expect from the asset structure since in the owner's equity and liabilities, we obtain higher long-term coverage ratios calculated from this source of information, which is also reflected in the coverage of fixed assets.

Over the nine years under review, the average capital adequacy ratio declined by almost 4 percentage points on average, falling until 2014, after which no significant change was observed. When comparing this indicator with the ratio of fixed assets, a divergent trend was observed (interestingly, it was at its peak in 2012 and 2013), so

the coverage of fixed assets (equity/invested assets) showed a higher variance at the sectoral level. Therefore, the analysis of the assets more closely related to district heat services shows that, on average, capitalization and coverage ratios are 4-8 percentage points higher in this sector than in others, with similar trends over the period under review.

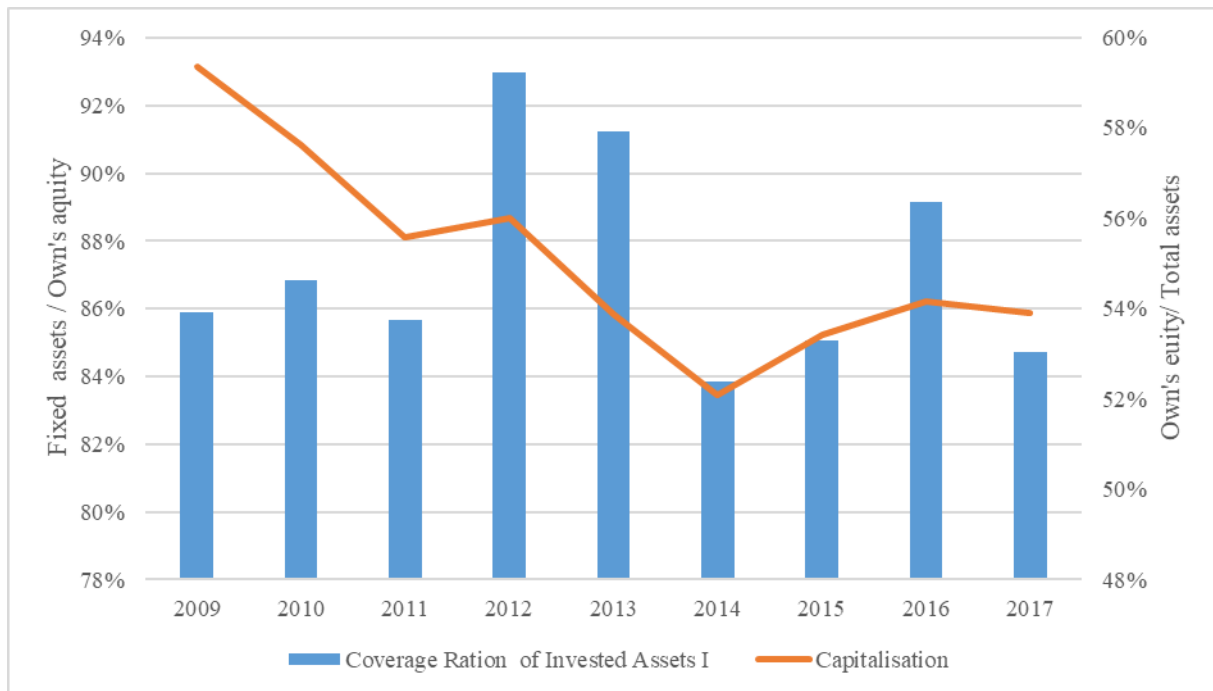


Figure 2. Average Capitalization of District Heating Companies and Coverage of Invested Assets I. 2009-2017

Source: Self-made edit based on a database including information from the accounting unbundled reports.

In the second part of our analysis, we looked at how capital adequacy and the coverage of fixed assets change when we look at them by different subgroups. In this study, the subgrouping of vertical and horizontal studies was based on the type of activity carried out.

Act XVIII of 2005 on district heating and the related regulations do not prohibit those who carry out this activity from carrying out additional activities. Accordingly, most of the 89 heat suppliers in Hungary also perform other activities in addition to district heating. Those companies where the proportion of district heating activity was lower than the sector average were labelled "Other profile", while the other part of the companies where the district heating activity was predominant was labelled "District heating profile".

The analyses carried out show that

- at the beginning of the period under examination, the capital structure of FŐTÁV Zrt. differed significantly from that of the other undertakings, and by the end of the period it had converged with the average structure of the other district heating companies,

- the companies with other profiles, providing services other than district heating to an above-average extent, have a higher equity ratio from 2011 onwards, but by the

end of the period, they had diverged significantly from the average of companies whose main activity is district heating. As previous studies on the asset structure have shown that other companies are characterized by a higher fixed asset ratio, the maturity matching principle is implemented at a higher level for these companies from the annual reports (focusing on district heating activities).

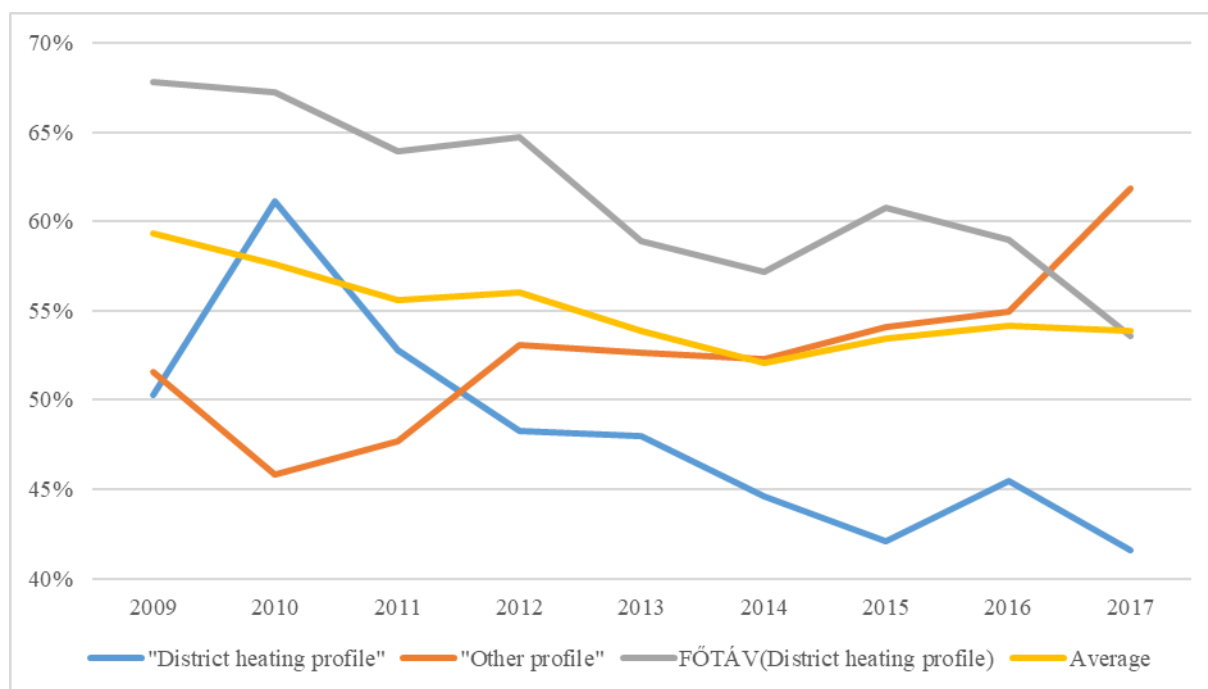


Figure 3. Capitalization of district heating companies grouped by activity

Source: Self-made edit based on a database including information from the accounting unbundled reports.

However, it is also important to examine how good a differentiating criterion the activity breakdown is for this indicator.

With regard to capital adequacy, I found significant differences between companies with a district heating profile and companies with other profiles in the first four years under investigation, which, based on the Post Hoc tests carried out, 40% of the cases were caused by a reason other than the specificity of the resource structure of FŐTÁV Zrt.

As regards the coverage of fixed assets, from 2010 onwards, companies with a district heating profile have been operating with lower and lower coverage of fixed assets than companies with other profiles, a difference that became significant by the end of the period under review, with the coverage rate doubling for companies with other profiles.

Compared to all the companies, the coverage of FŐTÁV Zrt. is significantly higher, which is the reason for the main differences shown in the analysis of variance.

In the analysis of fixed assets, previous studies have concluded that grouping by sales size generates a larger difference than grouping by activity, and therefore we have examined the grouping by this criterion for capital adequacy too. In this case, we have found similar results, with the size of sales affecting the capital adequacy of

companies in all of the nine years examined, according to the accounting unbundled reports too.

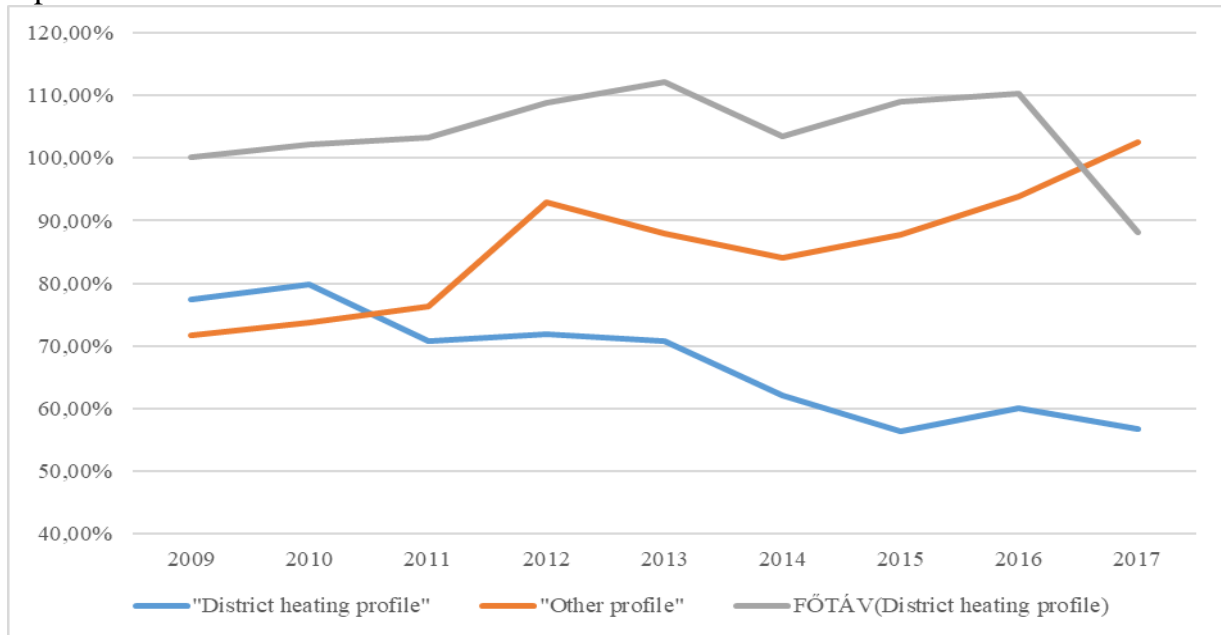


Figure 4. Coverage ratio of district heating suppliers by activity grouping

Source: Self-made edit based on a database including information from the accounting unbundled reports

The capitalization of the largest district heating companies (over 1000 TJ and FŐTÁV) was on average 62%, significantly higher than that of the other companies by 18 percentage points on average, and in 75% of cases, the difference in the equity ratio of the largest companies was the reason for the differences between the groups, i.e. the companies with the largest output differed from all other groups.

Fixed asset coverage indicators were also examined based on size groupings.

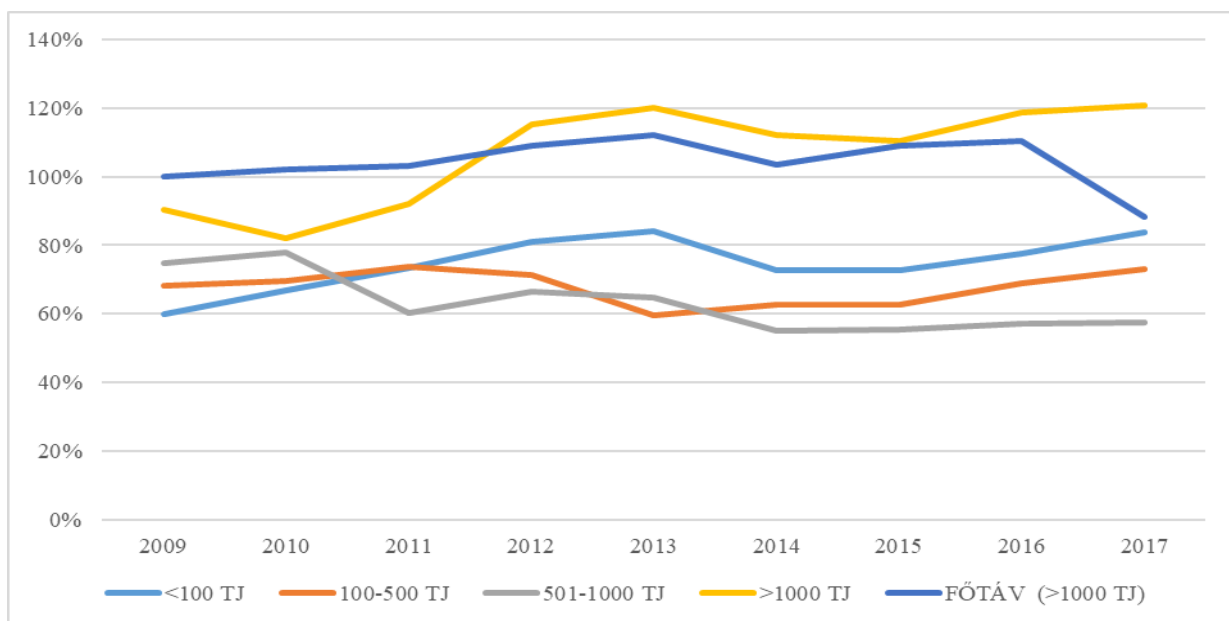


Figure 5. Coverage ratio of the fixed assets of district heating suppliers based on the size of their output.



Source: Own editing based on a database including information from the accounting unbundled reports

The results show that sales size is a significant determinant of capital adequacy in all years and that the largest suppliers (FŐTÁV and suppliers with over 1000 TJ output) have operated on average with a higher maturity match over the years examined.

An interesting investigation is whether heat production activity affects the coverage of fixed assets.

Table 1. Values of Coverage Ratio of Fixed Assets I and II as a function of the activity of heat production 2009-2017

Coverage ratio of fixed assets I.	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
No	62%	65%	63%	69%	62%	59%	61%	66%	77%
Yes	81%	82%	79%	91%	89%	81%	79%	84%	85%
Yes (FŐTÁV)	100%	102%	103%	109%	112%	103%	109%	110%	88%
Coverage ratio of fixed assets II.	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
No	82%	81%	78%	90%	80%	84%	86%	91%	100%
Yes	96%	97%	105%	111%	107%	102%	100%	103%	103%
Yes (FŐTÁV)	101%	102%	103%	109%	112%	104%	109%	110%	89%

Source: Own editing based on a database including information from the accounting unbundled reports

On average, companies that produce their own heat have an 18 percentage point better coverage rate on both indicators.

Based on previous studies, it was clear that ownership background also plays a role in the structure of the source side. In six out of the nine years, the fact that the equity ratio of predominantly privately owned companies was significantly lower than that of other companies by an average of 23 percentage points was a significant characteristic. In 83% of these cases, the reason for the moderately strong links was that the equity ratio of the majority of privately owned companies was significantly lower than that of other companies, by an average of 23 percentage points.

Conclusions and prospects for further research. This study has analyzed the characteristics of the owner's equity and liabilities of district heating companies - through horizontal and vertical studies - focusing on two main indicators. The largest share of the owner's equity and liabilities of district heating companies is represented by equity, with an average value of more than 50% each year. A lower share is found in companies with other profiles (providing services other than district heating to an above-average extent). The capital adequacy of FŐTÁV Zrt. and its variation is the main cause of the significant difference between the indicators for companies with other profiles and those with a district heating profile. Over the period under review, the average capitalization of district heating companies (76.5%) is on average 8 percentage points higher than that of other companies.

Based on the accounting unbundled reports, it can be stated that the structure of owner's equity and liabilities of district heating companies is significantly influenced

by the sales size and ownership structure. The principle of maturity consistency is implemented in different ways. On average, the companies with a district heating profile, the largest sales size, own heat production, and the majority of the companies that are not privately owned are characterized by higher coverage, while the most conservative financing strategy based on the long-term coverage ratio indicators is that of FŐTÁV Zrt.

The largest share of the costs of district heating services is accounted for by material and energy costs. For further research, a specific analysis of the explanatory notes provides an opportunity to examine what long-term contracts are in place for the purchase of fossil fuels (e.g. the volume of natural gas committed and the fixed purchase price) and whether these have a detectable impact on the capital adequacy and maturity matching status of Hungarian district heating companies.

References

1. Németh, G. (2008): A hazai távhőszolgáltató szektor árképzésének fejlesztése. PhD-értekezés. Gazdasági folyamatok elmélete és gyakorlata. Nyugat-Magyarországi Egyetem. Sopron.
2. Kádárné Hortváth, Á. (2011): Az állami szabályozás szerepe a távhőszolgáltatás árának meghatározásában. MAGYAR ENERGETIKA, XVIII(6), pp. 36-39.
3. Böcskei, E., Kádasné V. Nagy, É. (2014). A számviteli mutatószámoktól a Markov-láncok alkalmazhatóságáig. CONTROLLER INFO II, 2–7.
4. Béhm, I., Bárczi, J., Hágén, I. (2016b): A vállalati pénzügyi teljesítmény mérésére és értékelésére felhasznált mutatók a KKV-k beszámolási rendszerébe az új számviteli törvény figyelembevételével (II. rész), CONTROLLER INFO, IV(4), pp. 44-52. (ISSN-2063-9309)
5. Pál, T., Várkonyiné Juhász, M., Füredi-Fülöp, J. (2015): A könyvvizsgáló és a vállalati működés. CONTROLLER INFO III, 15–21.
6. Várkonyiné Juhász, M. (2014): Értékeink alulértékelve I.: A piaci érték és a könyv szerinti érték közötti eltérés vizsgálata. CONTROLLER INFO II, 44–50.
7. Musinszki Z. (2019): A mezőgazdasági tevékenység költség- és teljesítménykontrollja. Saldo.
8. Murányi, K. (2021): Current situation of electronic payment options in Hungary, in: Aspects of Financial Literacy : Proceedings of the International Scientific and Practical Conference March 22-23, 2021. Sumy State University (SSU), Sumy, Ukrajna, p. 417.
9. Füredi-Fülöp, J. (2021): Digital solutions in the world of accounting, in: Aspects of Financial Literacy : Proceedings of the International Scientific and Practical Conference March 22-23, 2021. Sumy State University (SSU), Sumy, Ukrajna, p. 417.
10. Veresné Somosi, M., Kucsma, D., Hegedűs, M., Várkonyiné Juhász, M., Füredi-Fülöp, J. (2018): Szervezeti és vezetési ismeretek. Magyar Könyvvizsgálói Kamara Oktatási Központ, Budapest, Magyarország.
11. Süveges, G. (2021): Possibilities of Analyzing the Structure of Owner's Equity and Liabilities of Companies - Focusing on District Heat Suppliers in Hungary (MTMT), in: F. Zimmenmann, K. (Ed.), 35th EBES Conference Proceedings Vol. 1.: Rome, Italy, 7-9 April 2021. Sapienza University of Rome, Rome, Italy, pp. 426–435.
12. Süveges, G., (2021): A magyarországi távhőszolgáltatók forrásszerkezetének sajátosságai a vállalatok 2009-2017. évi beszámolói alapján, in: Madarasiné Szirmai, A. (Ed.), A VERSENYKÉPESSÉG JÖVŐJE = DIGITALIZÁCIÓ + SZAKMAI TUDÁS A PÉNZÜGY ÉS SZÁMVITEL VILÁGÁBAN: Beyond Financial Reporting Konferencia – 2019. Budapesti Gazdasági Egyetem, Budapest, Magyarország, pp. 56–69.



DOI: <https://doi.org/10.58423/2786-6742/2022-2-163-171>
UDC 336.71

Judit SZEMÁN

PhD, associate professor, University of Miskolc,
Miskolc, Hungary
ORCID ID: 0000-0002-0594-9034
Scopus Author ID: 57210115305

Sándor BOZSIK

PhD, associate professor, University of Miskolc,
Miskolc, Hungary
Scopus Author ID: 6504488875

Gábor SÜVEGES

PhD, assistant professor, University of Miskolc,
Miskolc, Hungary

DIGITALIZATION OF THE BANKING SECTOR IN HUNGARY

Анотація. У період пандемії значна увага приділялася цифровим фінансовим онлайн-сервісам. Відчутні послуги приносять відчутну користь як національній економіці, так і громадянам. Легкодоступні та популярні варіанти сприяють зменшенню використання готівки, розширенню електронної комерції та адміністрування, а також підвищенню фінансової обізнаності, а також створенню стійкої фінансової системи. Широке використання цифрових послуг забезпечує зв'язок із глобальним світом, більш ефективне використання можливостей і, отже, успіх як окремої особи, як компанії чи як державного суб'єкта. Появі додатків FinTech також сприяв той факт, що в той час як діяльність фінансових установ суворо регулюється та контролюється владою, діяльність технологічних компаній у цій сфері пов'язана з набагато меншою кількістю обов'язкових норм. Важливо зазначити, що залишається ще багато питань, які потрібно вирішити, одним із яких є питання рівного регулювання фінтех-компаній і традиційних банків. Метою дослідження є оцінка поточного стану цифрового банкінгу в Угорщині у сфері житлово-комунальних послуг та визначення шляхів подальшого розвитку. Основні твердження статті такі: Загалом рівень цифровізації банківської системи Угорщини можна вважати середнім. У зв'язку з епідемією COVID-19 цифровізація зв'язків із клієнтами та продуктів вийшла на перший план у секторі. Серед кредитних продуктів найвищими є овердрафт для фізичних осіб та ступінь цифровізації кредитів для фізичних осіб. На корпоративному рівні онлайн-заявки на позику розглядаються ще гірше, головним чином через оцінку складних вимог до застави та низьку поширеність цифрових рішень для укладання контрактів і підписання. Ця стаття пропонує більш складні правила, оскільки регуляторні питання в цифрових фінансових інноваціях створюють проблеми для регуляторів. Основним завданням має бути створення умов для конкурентоспроможності та безпечного функціонування системи фінансового посередництва в епоху цифрових технологій, тому цифрові інтерфейси та комунікаційні платформи мають бути стандартизовані. З огляду на чинне законодавство ЄС, необхідно посилити елементи безпеки системи цифрових платежів.

Ключові слова: цифровізація, банківський сектор Угорщини, цифрові послуги, FinTech.

JEL Classification: G21, C89

Absztrakt. A járvány idején jelentős figyelem irányult az online digitális pénzügyi szolgáltatásokra. A megragadható szolgáltatások kézzelfogható előnyökkel járnak mind a

nemzetgazdaság, mind az állampolgárok számára. A könnyen elérhető és népszerű digitális fizetési rendszerek hozzájárulnak a készpénzhasználat visszaszorításához, az e-kereskedelem és ügyintézés bővítéséhez, valamint a pénzügyi tudatosság növeléséhez, valamint a fenntartható pénzügyi rendszer kialakításához. A digitális szolgáltatások széleskörű elterjedése biztosítja a globális világhoz való kapcsolódást, a lehetőségek hatékonyabb kihasználását, ezáltal a sikert akár magánszemélyként, akár vállalként, akár kormányzati szereplőként. A FinTech alkalmazások megjelenését az is segítette, hogy míg a pénzügyi intézetek működését szigorúan szabályozzák és ellenőrzik a hatóságok, addig a technológiai cégek működése ezen a területen jóval kevesebb kötelező előíráshoz van kötve. Fontos megjegyezni, hogy számos kérdés vár még megoldásra, ezek közül az egyik a FinTech cégek és a hagyományos bankok egyenlő szabályozásának kérdése. A tanulmány célja, hogy értékelje a magyarországi digitális banki tevékenység jelenlegi helyzetét a lakossági szolgáltatások területén, és rávilágítson a további fejlődés útjaira. A dolgozat főbb megállapításai a következők: Összességében a magyar bankrendszer digitalizáltsága közepesnek mondható. A COVID-19 járvány kapcsán az ágazatban előtérbe került az ügyfélkapcsolatok és a termékek digitalizálása. A hiteltermékek közül a magánszemélyek folyószámlahitele és a személyi kölcsönök digitalizáltsága a legmagasabb. Vállalati szinten még kevésbé oldódnak meg az online hiteligenlések, nagyrészt a komplex fedezeti követelmények kiértékelése és felmérése, valamint a szerződésalkötési és aláírási digitális megoldások alacsony elterjedtsége miatt. Ez a cikk kifinomultabb szabályozást javasol, mivel a digitális pénzügyi innováció szabályozási kérdései kihívások elé állítják a szabályozókat. A fő feladat a pénzügyi közvetítő rendszer versenyképességének és biztonságos működésének feltételeinek megteremtése a digitális korban, így a digitális interfészek és kommunikációs platformok egységesítése. A hatályos uniós szabályozáshoz képest a digitális fizetési rendszer biztonsági elemeit meg kell erősíteni.

Kulcsszó: digitalizáció, magyarországi bankszektor, digitális szolgáltatások, FinTech.

Abstract. During the pandemic period, considerable attention was paid to the online digital financial services. Tangible services provide tangible benefits to both the national economy and citizens. Easily accessible and popular options contribute to reducing the use of cash, expanding e-commerce and administration, and raising financial awareness, as well as creating a sustainable financial system. The widespread use of digital services ensures connection to the global world, more effective use of opportunities, and thus success either as an individual, as a company, or as a government actor. The emergence of FinTech applications has also been helped by the fact that while the operation of financial institutions is strictly regulated and controlled by the authorities, the operation of technology companies in this field is tied to far fewer mandatory regulations. It is important to note that there are still many issues to be resolved, one of which is the issue of equal regulation of FinTech companies and traditional banks. The purpose of the study is to evaluate the current state of digital banking in Hungary in the field of residential services and highlight the paths for further development. The main statements of the paper are the following: Overall, the level of digitization of the Hungarian banking system can be considered medium. In connection with the COVID-19 epidemic, the digitization of customer relations and products has come to the fore in the sector. Among the loan products, the overdraft facility for individuals and the degree of digitization of personal loans are the highest. At the corporate level, online loan applications are even less resolved, largely due to the evaluation and assessment of complex collateral requirements and the low prevalence of digital solutions for contracting and signing. This article proposes more sophisticated regulations, since the regulatory issues in digital financial innovation pose challenges for regulators. The main task should be to create the conditions for the competitiveness and safe operation of the financial intermediation system in the digital age, so the digital interfaces and communication platforms should be standardized. Regarding to the current EU regulation, the security elements of the digital payment system should be strengthened.

Key word: digitalization, banking sector of Hungary, digital services, FinTech.

Introduction. Technology plays a very important role in today's world. Each industry uses different methods to create value in this digital world. The two



determinants of the last 40 years, the issue of digitalization and environmental sustainability, will be decisive in the coming decades and will significantly shape the future of humanity [1]. In this paper, we examine the issue of digitization for the banking sector. The banking sector is currently going through a technological revolution that has accelerated particularly during the pandemic era. This period has brought a drastic change in the world. However, in addition to losses, the epidemic has opened new opportunities for development, including in the banking sector. The coronavirus epidemic has repeatedly highlighted the potential for digitization in the financial system and highlighted the importance of reliable electronic payment options [2-3].

During this period, the banking sector has played an effective role in providing its customers with adequate services in the digital space. Most consumers have learned, accepted, and loved digital banking services. In this current era, the use of digital banking services has flourished, helping many customers access a variety of payment and other services. Artificial intelligence is the future of banking as it delivers data to reduce fraudulent transactions and improve security in this area. The FinTech revolution is rapidly transforming the financial sector. The use of digital technologies is becoming commonplace. This, together with regulatory and market changes, is creating a complete transformation in financial services. The development of accounting regulations adapted to the changing world is essential [4-5].

Purpose of the study. The purpose of the study is to evaluate the current state of digital banking in Hungary in the field of residential services and highlight the paths for further development.

Results and discussion. The pandemic has had a positive impact on international digitization processes, favoring actors who have been able to diversify their activities. It is now clear that, like other industries, the success of the banking sector is fundamentally determined by its responses to the challenges of digitalization. The period ahead will also be about improving the digital switchover process in banking services. An efficient banking system is also essential from the point of view of the national economy, so it is important that the digitalization efforts of the sector are realized as quickly and efficiently as possible [6]. Financial technology (FinTech) is a product or service created by innovative companies in a digital environment or operated on digital devices that competes with traditional financial methods and institutions in the financial sector (banking, investment, insurance). At the same time, FinTech is the name of a new industry that uses innovative technology to improve its financial activities. FinTech companies can be startups or financial and technology companies that have been on the market for several years seeking to replace or expand the financial services provided by existing financial institutions. We consider FinTech to be players that are classical financial institutions, credit institutions, insurers, brokers, and so on develop FinTech applications for or to provide a stand-alone service to or from them. In the latter case, they build their own customer base, competing with traditional players. FinTech's development over the past decade has also been fueled by the fact that, following the financial crisis that began in 2008, financial institutions have focused first on survival and then on consolidating their capital positions, leaving them with little money and energy for years of real financial innovation. At the same time, central banks around the world have made financial resources cheap and

plentiful worldwide to accelerate their recovery from the economic crisis. And this abundance of money, in search of the best return, has massively found an investment target in newly established technology companies that take advantage of the temporary paralysis of banks.

Total global investment activity in fintech between 2018-2021 is presented in Fig.1.

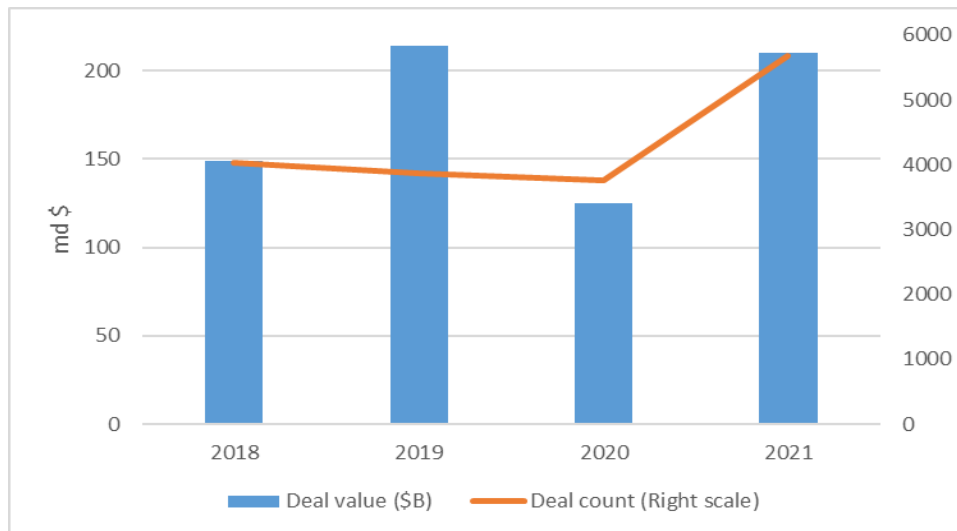


Figure 1. Total global investment activity in fintech between 2018-2021 (*venture capital, private equity, and acquisitions*)

Source: KPMG Pulse of FinTech H2'21 2022 January.

In addition to the record high investment in 2021, KPMG analyzes those large investments in Fintech are expected in 2022 and are expected to be active in the most developed markets in Africa, Southeast Asia, and Latin America [7].

These businesses were able to respond quickly and efficiently to the needs of the new generation of consumers: bringing novelty, convenience, simplicity, and a community experience to everyday life. Thus, many hundreds of cheap or free mobile applications around the world that simplify everyday finances have spread, mainly for reviewing accounts, convenient and cost-effective execution of payment services (in-store or online shopping, transfer), investment choice and investment management. The emergence of FinTech applications has also been helped by the fact that while the operation of financial institutions is strictly regulated and controlled by the authorities, the operation of technology companies in this field is tied to far fewer mandatory regulations. In addition to the narrowly defined banking and insurance services, an attempt was made to digitize the money itself as a means of payment, based on the blockchain technology developed about ten years ago. In addition to finance and insurance, there is a growing interest in blockchain technology in other areas. However, they also have a common set, so there are many FinTech, insurance tech applications that are built from elements of blockchain technology. In response to the emergence of FinTech companies, traditional credit institutions have also initiated innovative developments or formed various types of partnerships with companies in this field, or simply acquired new solutions together with FinTech startups and integrated them into their own operations. From the initial confrontation, the



relationship between the long-established classic financial and the new FinTech companies has now become a collaboration. Credit institutions and insurance companies have the necessary capital and a wide range of clients in classical institutions, and FinTech companies have the knowledge and flexibility to develop innovative solutions. By integrating them, not only can customers enjoy better services, but cooperating companies can also operate more profitably. However, collaboration with some technology giants (e.g., Google, Facebook, Amazon, Alibaba, etc.) is not necessary; the old rules of the game - even across borders. If the economic ecosystem and market of a given state are unprepared for the arrival of international technological giants, the returns of their activities and market-stimulating effects will be taken out of the country to a large extent due to their vulnerability. The fast-paced catch-up based on Hungary's innovation culture and high value-added intellectual resources is also an opportunity to jump out in the FinTech field, as all countries are on the same level to start in this competition.

The introduction of immediate payment under the direction of the Magyar Nemzeti Bank (Hungarian National Bank, MNB) is a major step in this direction. A comprehensive change in the payment culture and dissemination of knowledge is needed in the coming years to bring innovations into everyday life [8].

According to a comprehensive digitalization survey of the banking system prepared by the MNB, the level of digitization of the domestic banking system is medium [9]. However, significant catching-up was observed for several actors.

The digitization of institutions in the Hungarian banking system showed significant development in 2020. In the MNB's questionnaire survey, commercial banks [10] were asked about the degree of digitization in seven segments. The seven segments are as follows: workforce; process; system; product; customer; partner; leadership.

The responses received were compared with the results of a survey conducted in 2019. Thus, it can be stated that the digital development was spectacular primarily in the previously strongly underdeveloped segments, on the one hand the digitalization of customer relations and on the other hand the online availability of products and services. At the same time, it is worth noting that the development of the digitalization of relations with customers (external stakeholders) was also urged by the COVID-19 epidemic in 2020.

Banks have further expanded the range of products that can be fully used digitally, covering less prominent areas so far. The most common end-to-end digitally available products continue to be current account opening and personal loan application (current account opening is 70%, personal loan application is 60% based on digital market penetration in proportion to the balance sheet total) [10]). At the institutional level, these online products are gradually becoming more and more dominant: in 2020, retail current accounts opened online with banks that opened online accounts for 5% of all annual retail current account openings [10]. There is considerable room for improvement in the digitization of services for companies. Online loan applications are even less resolved at the corporate level, largely due to the assessment and adjudication of complex collateral requirements and the low prevalence of digital solutions for contracting and signing. At the sector level, almost one in two retail customers is now considered digitally active. With the development of banking, the

possibilities of administration on the net banking and mobile banking interfaces are becoming wider and easier to use. At the same time, digital channels and online interfaces for individual bank account operations and administrations are becoming more and more important on the customer side, which has also been strengthened by the epidemic situation. Accordingly, the proportion of digitally used accounts among the population is gradually expanding, with almost every second account being considered digitally active. Although the corporate clientele is slightly ahead with a digitally active account ratio of around 60 percent, there is still room for improvement in international comparisons for both clienteles. Regarding the use of digitally active accounts, it was generally observed that while this jumped markedly after the introduction of the restrictions, a certain degree of reorganization was observed with the easing of the restrictions. In addition to increasing the digitization of customer relations and products, fewer resources were allocated to developing the digitization of internal operations [10]. At the same time, there are areas of internal operation where significant progress can be made due to remote work due to the pandemic. Thus, the sector has significantly improved the automation of internal communication related to basic banking processes. Most institutions already use digitized managerial approvals and signatures, thanks in part to remote work. In addition, progress has been made in the automation of data transfer to the general ledger or analytics, and the efficiency of the flow of information between areas has increased [10]. However, in addition to automation, paper-based documentation and document management remained significant. Furthermore, the development and optimization of the process structure may be hampered by the lack of significant progress in several relevant areas (eg conscious use of data assets, complaint reporting processes, frequent use of paper-based information channels).

From this, it is likely that the next step in the banking system will be the digital development of internal operations (systems, processes). With the strengthening of digitalization, it is necessary to establish and develop stronger protection mechanisms for cyber incidents on the part of banks as well. In line with the cyber-attack trends of previous years, phishing activities still occupy a prominent place today. In the financial sector, nearly 70 percent of the incidents handled by the National Cyber Defense Institute of the National Security Service (NBSZ NKI) were phishing reports from customers through unsolicited mail in 2020, an increase of more than 10 percentage points by 2019. compared [10]. Although most incidents target customers directly, the “development” of attacks can also lead to operational problems on the part of banks (e.g., an overload attack), which are of paramount importance to deal with and prevent. In connection with the implementation of a comprehensive digital development covering all sub-areas, the MNB issued a recommendation to the actors of the banking sector, in which it provides guidelines for the implementation of tasks (Recommendation N 4/2021 (III.30) of the Magyar Nemzeti Bank on the digitization of credit institutions). The digitization recommendation has three major focus areas:

- Digitization of products and services;
- A corporate culture that supports digitization;
- Digitization-driven increase in internal efficiency.

The recommendation expects credit institutions to develop a comprehensive digital transformation strategy and timetable and to send it to the central bank.



Regulatory issues in digital financial innovation pose challenges for regulators. The task is to create the conditions for the competitiveness and safe operation of the financial intermediation system in the digital age. Effective regulation has a dual role to play competitiveness requires the smooth running of digital development, while the functioning of the financial intermediation system must not be undermined by the more favorable operating conditions for digital financial innovation. The principle of equal regulation of the same activities must be enforced. Regulation needs to strike a balance between these two interests, the lack of which results in regulatory arbitrage and asymmetry. Technological innovations serving artificial payment services, the regulation of artificial intelligence and data protection need to be monitored [11]. Digital innovations that have fundamentally reformed the banking sector have emerged since the middle of the last decade. Representing digital innovations, FinTech solutions have exploded into the traditional banking market and spread very quickly. Traditional banks needed staff with new skills and knowledge, while they had to get rid of many of the staff who used to run the bank. The FinTech competition has therefore forced them not only to develop technology and innovation, but also to provide new types of human resources. In addition to the many benefits of digital development, the issues that need to be addressed by regulators for the stability of the financial system have been revealed. It has also become clear to international financial institutions that the benefits of payment services pose risks to operational, data protection capabilities and the protection of customers' investments. All of this can lead to the impact of digital exclusion [12]. Asymmetries in the operating conditions of the two groups were observed in the early stages of the operation of traditional banks and digital financial service providers. While traditional banks operated under a strict regulatory regime, the FinTech startups entering the market essentially “mobilized” customer deposits placed at banks and customer money using innovative digital technologies, primarily providing payment services. Their costs and service fees were extremely low, while the traditional banks bore the costs of safely handling the deposits and current account money placed with them, and paid interest on the deposits. These resources are available to FinTech companies at no cost or fee [13]. It should be mentioned that these enterprises are primarily service providers active in the field of payment, and therefore fall under a different regulatory classification and type of activity from their credit institutions. Recognizing this regulatory dilemma, the European Union has reaffirmed the pre-existing principle, adopted by most Member States, that the same activities should be subject to the same rules. It has also become known from the outset that digital financial services providers operate cross-border, essentially unregulated, although there is no doubt that some of them have sought permission to do so when registering their activities. The European Central Bank (ECB) has indicated that international cooperation and regulation would be needed to manage the process, but this condition has not been feasible to date. It has therefore been decided that most of the regulation of innovative digital services should remain a national competence. However, it should also be noted that there is a layered regulatory environment in Europe that manages the regulatory framework in a uniform way, with room for maneuver in some cases or supervisory roles at national level, and in many cases regulations (directives) at European level.

The attitudes of each country towards FinTech innovations are very different and typically depend on the economic-political perception of the country. The United States, traditionally a believer in free trade and free competition, has already developed rules (Open banking) that have led many private companies, including the largest technology giants, to enter the FinTech market. In the Southeast Asian region, China and India are enabling some designated companies to develop applications that serve the masses through central programs, with stronger control over market players. However, the development is financially profitable for FinTech companies, because they can quickly reach a huge circle of users [11].

In the EU, central regulation and national autonomy prevail at the same time; Thus, certain frameworks and strategy documents have been adopted, such as the PSD2 Directive and the EU FinTech Action Plan issued in March 2018 [14]. However, these general rules also need to be transposed into national regulations in the individual Member States, which is a time-consuming process. In addition, the size of each market and the different economic policy approaches to competition and technological innovation contribute to a rather heterogeneous picture across the EU. Leading countries in the FinTech field (e.g., Sweden, Estonia) also have an independent FinTech strategy, while lagging countries (e.g., Romania or Bulgaria) have not yet taken any concrete steps to disseminate FinTech innovations.

The main messages of the European Commission's FinTech Action Plan (2018) [14] are:

- 1) Single Market Access and Authorization Regulatory Framework;
- 2) technology-neutral regulation;
- 3) accessibility of cloud services;
- 4) regulatory and supervisory cooperation - uniform interpretation of legislation.

Conclusions and prospects for further research. This article proposes more sophisticated regulations, since the regulatory issues in digital financial innovation pose challenges for regulators. The main task should be to create the conditions for the competitiveness and safe operation of the financial intermediation system in the digital age, so the digital interfaces and communication platforms should be standardized. Regarding to the current EU regulation, the security elements of the digital payment system should be strengthened.

Digital transformation is considered one of the main strategic goals of the entire banking sector. In terms of preparedness, a positive picture of the sector emerged even before the coronavirus epidemic. However, in the context of the pandemic, it has become even more important for banks to meet digital targets. Overall, the level of digitization of the Hungarian banking system can be considered medium. In connection with the COVID-19 epidemic, the digitization of customer relations and products has come to the fore in the sector. Among the loan products, the overdraft facility for individuals and the degree of digitization of personal loans are the highest. At the corporate level, online loan applications are even less resolved, largely due to the evaluation and assessment of complex collateral requirements and the low prevalence of digital solutions for contracting and signing. Regulatory issues in digital financial innovation pose challenges for regulators. The task is to create the conditions for the competitiveness and safe operation of the financial intermediation system in the digital age. Effective regulation has a dual role to play competitiveness requires the



smooth running of digital development, while the functioning of the financial intermediation system must not be undermined by the more favorable operating conditions for digital financial innovation. The principle of equal regulation of the same activities must be enforced. This principle is not currently in force, regulation is underway.

Regarding to the current EU regulation, the security elements of the digital payment system should be strengthened. The comparison of the regulatory policies of European countries in field of digital payment system focusing on the security elements are in focus of our future research work.

References

1. Murányi Klaudia (2018). Insight into the legal situation of virtual money in Hungary Insight into the legal situation of virtual money in Hungary In: Kékesi, Tamás (szerk.) Multiscience XXXII. MicroCAD International Multidisciplinary Scientific Conference Miskolc-Egyetemváros, Magyarország : Miskolci Egyetem (2018) pp. 1-8. , 8 p.
2. Pál, Zs. (2020). The Significance of financial literacy. *Economy and Finance*. Vol. 7. Iss. 1, pp. 141-142., 2 p., DOI: 10.33908/EF.2020.1.7
3. Kovács Levente, Nagy Ernő (2022). A hazai pénzügyi kultúra fejlesztésének aktuális feladatai. *GAZDASÁG ÉS PÉNZÜGY* 9. : 1. pp. 2-19, 18 p. Available from: <https://bankszovetseg.hu/Public/gep/002-019%20Kovacs%20Nagy.pdf> (accessed: 25.05.2022).
4. Judit Füredi-Fülöp, Béla Kántor, Juhász Mária Várkonyiné (2014). Számviteli szabályzatok. *SZÁMVITELI TANÁCSADÓ* 6 : 6 pp. 2-14, 13 p. Available from: <https://issuu.com/jegybank/docs/FinTech-e-s-digitaliza-cio-s-jelente-s-2021/1?ff> (accessed: 20.05.2022).
5. Pál Tibor, Várkonyiné Juhász Mária, Füredi-Fülöp Judit (2015). A könyvvizsgáló és a vállalati működés. *CONTROLLER INFO* 3 : 4, pp. 15-20.
6. Becsei András, Bogyó Attila, Csányi Péter (2019). A jövő bankja, a bankok jövője – A Magyar Bankszövetség digitalizációs javaslatai. *GAZDASÁG ÉS PÉNZÜGY* 6 : 3, pp. 299-310, 12 p. Available from: <https://www.bankszovetseg.hu/Public/gep/2019/299-310%20BecsBodCsaKo.pdf> (accessed: 22.05.2022).
7. KPMG Pulse of FinTech H2'21 (January 2). Available from: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/xx/pdf/2022/02/pulse-of-fintech-h2-21.pdf022> (accessed: 21.03.2022).
8. Digitális Jólét (2019). Nonprofit Kft. Magyarország FinTech Stratégiája. A hazai pénzügyi szektor digitalizációja 2019–2022. Digitális Jólét Nonprofit Kft. Hillbrown Consulting Kft. Available from: <http://digitalisjoletprogram.hu/api/v1/companies/15/files/120886/download> (accessed: 23.05.2022).
9. Magyar Nemzeti Bank 4/2021.(III.30.) számú ajánlása a hitelintézetek digitalizációs transzformációjáról <https://www.mnb.hu/letoltes/4-2021-dig-transzformacio.pdf>
10. MNB, Digitalizációs Jelentés, 2021 május 40. old. Available from: <https://www.mnb.hu/kiadvanyok/jelentesek/fintech-es-digitalizacios-jelentes/fintech-es-digitalizacios-jelentes-2021-majus> (accessed: 21.03.2022).
11. Müller János, Kerényi Ádám (2021). Kiütérés a digitális pénzügyi innovációk labirintusában – A digitális pénzügyi rendszer szabályozási kihívásainak csapdája. *Hitelintézeti Szemle* 20. évf. 1. szám, 2021. március 103-126. Available from: <https://hitelintezetiszemle.mnb.hu/letoltes/hsz-20-1-t4-muller-kerenyi.pdf> (accessed: 15.05.2022).
12. BIS (2020): Payment aspects of financial inclusion in the fintech era. Committee on Payments and Market Infrastructures – World Bank Group (CPMI-WBG), Bank for International Settlements, April. Available from: <https://www.bis.org/cpmi/publ/d191.pdf> (accessed: 15.05.2022).
13. Kerényi Ádám – Müller János: Szép új digitális világ? – A pénzügyi technológia és az információ hatalma. *Hitelintézeti Szemle*, 2019/1. Available from: <https://hitelintezetiszemle.mnb.hu/letoltes/hsz-18-1.pdf> (accessed: 15.05.2022).
14. FinTech Action Plan: For a more competitive and innovative European Financial Sector European Commission 2018 (March 8, 2018). Available from: https://ec.europa.eu/info/publications/180308-action-plan-FinTech_en (accessed: 25.05.2022).

DOI: <https://doi.org/10.58423/2786-6742/2022-2-172-183>
УДК 336.27(477)

Катерина СОЧКА

к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку і аудиту,
Закарпатський угорський інститут імені Ференца Ракоці II,
м. Берегове, Україна

ORCID ID: 0000-0002-6247-221X

Researcher ID: ABA-1576-2021

Scopus Author ID: 57210756948

ДЕРЖАВНИЙ БОРГ УКРАЇНИ: ПОТОЧНІ РЕАЛІЇ ТА ПРОБЛЕМИ

Анотація. У статті досліджено тенденції та чинники динамічного зростання державного боргу України за останні роки. Державний борг формується в результаті запозичень фінансових ресурсів органами влади на внутрішньому та зовнішньому ринках з метою фінансування інноваційно-інвестиційних програм, розвитку соціальної інфраструктури, подолання наслідків військових дій, руйнувань в результаті стихійних лих, фінансування дефіциту державного бюджету. Проаналізовано окремі переваги використання державою боргового фінансування в якості інструменту регулювання економічних процесів. Вивчено окремі класифікації державного боргу, зокрема, офіційно визнаний та немонетизований (прихований), внутрішній та зовнішній державний борг. Проаналізовано певні переваги внутрішнього державного боргу для уряду з точки зору його адміністрування. Вивчено чинники збільшення державного боргу в сучасних умовах. Досліджено частку зовнішнього боргу до номінального ВВП у окремих країнах Європи, окреслено об'єктивну необхідність зростання державних видатків для послаблення негативних наслідків пандемії Ковід – 19 на економічні процеси та добробут громадян у зарубіжних країнах. Вивчено динаміку показників внутрішнього та зовнішнього державного боргу України та стрімке його зростання у період 2014 – 2021 років, що свідчить про те, що країна фактично потрапила у боргову спіраль. У такі ситуації забезпечити повноцінне обслуговування і погашення боргових зобов'язань уряду за рахунок внутрішніх ресурсів неможливо. Військові дії 2022 року суттєво погіршили якість державного боргу України, що вимагатиме використання комплексу різних інструментів для його обслуговування та погашення. Аналіз показників ВВП та зовнішнього боргу України на душу населення за період дослідження продемонстрував відносно незначне їх зростання, однак на нашу думку вивчення цих показників у динаміці є не зовсім коректним, оскільки кількість населення України за цей період скоротилася на 10%. Проаналізовано окремі практичні інструменти зменшення державного боргу та виходу із «боргової спіралі» і можливість їх реалізації в Україні. Акцентовано увагу на важливості реструктуризації державного боргу для узгодження максимально сприятливих для усіх сторін умов обслуговування заборгованості, проблематики використання методу списання боргів та анулювання боргу у випадку неможливості виконання країною своїх зобов'язань.

Ключові слова: державний борг, зовнішній борг, боргова спіраль, управління державним боргом, реструктуризація.

JEL Classification: H63

Absztrakt. A cikk megvizsgálja Ukrajna államadóságának dinamikus növekedésének főbb trendjeit és tényezőit az elmúlt évekre vonatkozóan. Az államadóság a hazai és külföldi hatóságok által innovációs és beruházási programok finanszírozására, a társadalmi infrastruktúra fejlesztésére, a hadműveletek következményeinek leküzdésére, a természeti katasztrófák okozta pusztításra, valamint a hazai és külföldi piacokon felvett pénzügyi források eredményeként jön létre az államháztartási hiány finanszírozása. Külön elemzi az adósságfinanszírozás állami felhasználásának előnyeit a gazdasági folyamatok szabályozásának eszközeként. Az államadóság külön osztályozását



tanulmányozza, különösen a hivatalosan elismert és nem monetizált (rejtett), a belső és a külső államadósságot. Elemzi a belföldi államadósság egyes előnyeit a kormány számára az államigazgatás szempontjából, valamint vizsgálja az államadósság növekedésének tényezőit modern körülmények között. A cikk bemutatja az egyes európai országokban a külső adósság nominális GDP-hez viszonyított arányát, körvonalazza az állami kiadások növelésének objektív szükségességét a Covid-19 világválság gazdasági folyamatokra és a külföldi polgárok jólétére gyakorolt negatív hatásainak mérséklésére. Vizsgálja, továbbá, Ukrajna belső és külső államadósságának mutatóinak dinamikáját és gyors növekedését a 2014-2021-es időszakban, ami azt jelzi, hogy az ország ténylegesen egy adósságspirálba került. Ilyen helyzetben lehetetlen teljes körű szolgáltatást nyújtani és az állam adósságkötelezettségeinek visszafizetését belső erőforrások terhére teljesíteni. A 2022-es katonai cselekmények jelentősen rontották Ukrajna államadósságának minőségét, amelynek kiszolgálásához különféle eszközök komplexumát kell alkalmazni. Ukrajna egy főre jutó GDP-jének és külső adósságának mutatóinak elemzése a vizsgált időszakban viszonylag jelentéktelen növekedést mutatott, azonban, véleményem szerint, ezeknek a mutatóknak a dinamikában való összehasonlítása nem teljesen helyes, mivel Ukrajna lakossága 10 %-al csökkent ez alatt az időszak alatt. Elemeznek néhány gyakorlati eszközt az államadósság csökkentésére és az „adósságspirálból” való kilábalásra, illetve ezek ukrainai megvalósításának lehetőségét. Felhívták a figyelmet az államadósság átstrukturálásának fontosságára annak érdekében, hogy minden fél számára a legkedvezőbb adósságszolgálati feltételeket, az adósságleírás és az adósságtörlesztés lehetőségét alkalmazzák abban az esetben, ha az ország nem tud teljesíteni kötelezettségeit.

Kulcsszavak: államadósság, külső adósság, adósságspirál, államadósság-kezelés, szerkezetátalakítás.

Abstract. *The trends and factors of dynamic growth of the state debt of Ukraine in recent years are studied in given scientific paper. Public debt is formed as a result of borrowing financial resources by authorities on domestic and foreign markets with the purpose to finance innovation and investment programs, development of social infrastructure, overcoming the consequences of military operations, destructions in a result of natural disasters, and financing the state budget deficit. Certain advantages of the debt financing usage by the state as a tool for regulating economic processes are analyzed. Some classifications of public debt are studied, in particular, officially recognized and non-monetized (hidden), internal and external public debt. Certain advantages for government of administration of domestic public debt are analyzed. The factors of the increase of the state debt in modern conditions have been studied. The share of external debt to nominal GDP in selected European countries was studied and the necessity of increasing public spending to mitigate the negative effects of the Covid-19 pandemic on economic processes and the well-being of citizens in foreign countries was outlined. The dynamics of the internal and external public debt indicators in Ukraine and its rapid growth in the period 2014-2021 have been studied. This situation indicates that the country has actually fallen into a debt spiral. In such a situation, it is impossible to provide full service and repayment of the government's debt obligations at the expense of internal resources. The military actions of 2022 significantly worsened the quality of Ukraine's public debt, which will require the use of a complex of various instruments for its servicing. The analysis of the indicators of GDP and external debt of Ukraine per capita showed a relatively insignificant increase during the study period, however, in our opinion, the comparison of these indicators in dynamics is not entirely correct, since the population of Ukraine decreased by 10% during this period. Some practical tools for reducing the state debt and getting out of the "debt spiral" and the possibility of their implementation in Ukraine are analyzed. Attention was focused on the importance of restructuring the state debt in order to agree on the most favorable terms for debt service for all parties, the possibility to use the method of debt write-off and debt cancellation in the case when the country is unable to fulfill its obligations.*

Key words: state debt, external debt, debt spiral, public debt management, restructuring

Постановка проблеми. Питання державного боргу, його структури, визначення оптимально безпечного обсягу та механізмів обслуговування у теперішніх умовах є надзвичайно важливим завданням для усіх економік світу.

Починаючи з 2014 року обсяг державного боргу України почав стрімко зростати через збільшення державних видатків, які не були збалансовані відповідним зростанням дохідної бази державного бюджету. Сьогодні одним з найбільш пріоритетних завдань є фінансування видатків на забезпечення обороноздатності країни, посилення матеріально-технічної бази, навчання та забезпечення військовослужбовців. Одночасно уряд розпочав реформи в окремих галузях економіки та соціальної сфери (охорона здоров'я, пенсійна реформа), що також вимагало додаткового фінансового забезпечення.

Глобальна пандемія Ковід-19 змусила уряди усіх держав посилювати програми фінансової підтримки певних категорій громадян та бізнесу, формувати спеціальні програми для виживання окремих галузей, які суттєво постраждали від наслідків урядових обмежень економічної активності (туристична сфера, пасажирські авіап перевезення тощо). Така ситуація зумовила зростання урядових видатків економічного та соціального характеру у багатьох країнах, що привело до зростання дефіциту відповідних національних бюджетів. У свою чергу, одним з механізмів фінансування дефіциту бюджету багатьох країн є залучення кредитних коштів, що веде до зростання державного боргу та актуалізує питання оптимізації рівня державної заборгованості і забезпечення ефективного управління ним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні аспекти державного боргу, його природа та класифікації, підходи щодо його управління в Україні та окремих зарубіжних країнах розглянуті у дослідженнях вітчизняних науковців Пасічник Ю. [1], Євтушенко Н. [2], Бражник Л. [3], Дудченко В. [4], Бачо Р. [5], Король В. [6]. Однак проблематика ефективного використання інструментів управління державним боргом в умовах економічної нестабільності та військових дій ще не достатньо досліджена.

Метою статті є аналіз динаміки державного боргу України та оцінка можливості застосування окремих інструментів ефективного управління ним в умовах суттєвого звуження економічної та фінансової бази через військові дії в Україні. Значні обсяги внутрішнього і зовнішнього державного боргу України та позитивна динаміка останнього десятиріччя щодо його збільшення, зростання витрат на його обслуговування посилює важливість питання забезпечення ефективного управління державним боргом.

Виклад основного матеріалу. Державний борг формується в результаті запозичень фінансових ресурсів органами влади на національному та міжнародному ринках у різних формах (випуск боргових зобов'язань, укладання міждержавних угод та угод з міжнародними фінансово-кредитними організаціями тощо). Державний борг включає обсяг усіх випущених і непогашених боргових зобов'язань держави перед внутрішніми і зовнішніми кредиторами, відсотків за ними, а також гарантії за кредитами, що надаються іноземними позичальниками національним суб'єктам.



Метою залучення державою ресурсів на боргових умовах може бути фінансування інноваційно-інвестиційних програм, проектів розвитку соціальної інфраструктури, структурна перебудова економіки, подолання наслідків військових дій, руйнувань в результаті стихійних лих, або фінансування дефіциту державного бюджету. Тобто, кошти залучаються або для розвитку і якісного покращення умов життя громадян та діяльності бізнесу; подолання негативних наслідків певних явищ; не продуктивного використання і їх фактичного проїдання.

Вітчизняні теоретики [7; 8] пропонують здійснювати класифікацію державного боргу за багатьма ознаками, зокрема, за видом кредитора, терміном дії, сферою розміщення позик, наявністю гарантій уряду, емітентом державних боргових зобов'язань, формою надання, умовами та джерелами кредитування, ринком розміщення державних цінних паперів, метою залучення грошових ресурсів, джерелами погашення державного боргу, формою виплати доходів, методами розміщення тощо.

Відповідно до положень Бюджетного кодексу України [9, ст. 2] державний борг визначається як загальна сума боргових зобов'язань держави з повернення отриманих та непогашених кредитів (позик) станом на звітну дату, що виникають внаслідок державного запозичення, а гарантованим державою боргом вважається загальна сума боргових зобов'язань суб'єктів господарювання – резидентів України щодо повернення отриманих та непогашених станом на звітну дату кредитів (позик), виконання яких забезпечено державними гарантіями.

Аналітики групи Світового Банку виділяють наступні переваги від залучення кредитних ресурсів державою, як інструменту регулювання економічних процесів, зокрема [10, ст.8]:

- забезпечення стимулювання довгострокового розвитку, оскільки саме стає зростання вважається основою для реалізації довгострокової стратегії зменшення бідності, що є надзвичайно актуальним завданням для багатьох країн з перехідними економіками; крім того, країни, що розвиваються мають великі інвестиційні потреби для досягнення цілей розвитку та покращення стандартів життя, що потребує відповідних фінансових ресурсів для їх реалізації;

- можливість стабілізації короткострокових макроекономічних коливань, оскільки позики для фінансування державних видатків або скорочення податкових ставок можуть забезпечити необхідні фіскальні стимули для підтримки необхідного рівня ділової активності;

- інструмент збереження активів оскільки суверенний борг вважається більш безпечним інвестиційним активом порівняно з приватним боргом, емітент якого може збанкрутувати.

В умовах економічної та фінансової нестабільності, високого рівня тіньової економіки, посилення системних кризових явищ у багатьох сферах економічної діяльності, науковці та практики наголошують на одночасному існуванні офіційно визнаного державного боргу та немонетизованого (прихованого) державного боргу.

Офіційно визнаний державний борг включає обсяги прямого та гарантованого державного боргу, які оформлені державними цінними паперами,

кредитними угодами та гарантіями уряду. Статистична інформація щодо цієї складової державного боргу регулярно оновлюється на офіційних сайтах НБУ та міністерства фінансів України.

Немонетизований борг за своїм економічним змістом є державним боргом, однак у складі офіційної державної статистики він не узагальнюється та відображається не повністю. Зазначені складова державного боргу формується за рахунок невиконаних фінансових зобов'язань держави фізичним та юридичним особам, фінансово-кредитним установам (заборгованості по виплаті заробітної плати працівникам бюджетної сфери та державного сектору економіки, пенсій та інших соціальних виплат громадянам, невчасна оплата відшкодування ПДВ та державного замовлення тощо).

З точки зору вибору інструментарію управління державним боргом, важливим є його аналіз у розрізі внутрішнього та зовнішнього боргу.

Обсяг внутрішнього державного боргу відображає заборгованість держави домогосподарствам, національним підприємствам і фінансово-кредитним установам, що придбали державні цінні папери.

Варто наголосити, що внутрішній державний борг характеризується певними перевагами порівняно з зовнішнім державним боргом з точки зору його адміністрування. Державний внутрішній борг гарантується усіма активами, що перебувають у власності держави, а його погашення забезпечується за рахунок внутрішніх джерел. Звичайно, обслуговування внутрішнього державного боргу (погашення основної суми боргу та виплата відсотків) не зменшує фінансовий потенціал країни. Національному банку та уряду простіше використовувати різні інструменти управління державним боргом щодо внутрішніх кредиторів у ситуаціях, коли важко або неможливо забезпечити його повне та своєчасне обслуговування.

Зовнішній державний борг відображає обсяг заборгованості держави перед іноземним кредиторами (фізичними та юридичними особами, фінансово-кредитними організаціями, урядами). Варто наголосити, що можливість держави виконувати свої фінансові зобов'язання перед ними значною мірою залежить від зовнішньоторговельного сальдо та рівня валютних надходжень країни.

В сучасних реаліях основними чинниками формування та збільшення державного боргу є:

- зростання державних видатків без відповідного збільшення державних доходів (формування дефіциту бюджету);
- циклічні процеси у економіці та дія автоматичних стабілізаторів;
- зменшення податкового навантаження для стимулювання економіки без відповідного зменшення державних витрат;
- політичні цикли та їх вплив (збільшення видатків та / або скорочення податкових ставок перед виборами).

Слід наголосити, що абсолютний розмір державного боргу не є однозначним фінансовим індикатором, більш змістовними вважається вивчення динаміки відносних показників заборгованості, зокрема, відношення державного боргу до ВВП. Цей показник залежить від темпів динаміки реального ВВП, обсягу дефіциту бюджету (для погашення якого державою і залучаються кредитні



кошти), рівня реальної процентної ставки, що впливає на розмір виплат по боргу.

Статистичні дані щодо частки сукупного зовнішнього боргу (державного та корпоративного) до ВВП у 2021 році окремих країн Європи (табл. 1) засвідчують про активне використання зовнішнього позичкового фінансування національних потреб країнами – економічними лідерами Європейського Союзу (Німеччина, Франція, Великобританія).

Таблиця 1.
Частка зовнішнього боргу до номінального ВВП окремих країн Європи, 2021 р., % [11]

Країна	Частка зовнішнього боргу до номінального ВВП, %	Країна	Частка зовнішнього боргу до номінального ВВП, %
Польща	57	Румунія	57
Болгарія	58	Молдова	66
Україна	65	Сербія	68
Чехія	73	Хорватія	75
Словаччина	135	Угорщина	158
Німеччина	169	Чорногорія	204
Франція	256	Великобританія	310

Варто зазначити, що абсолютні та відносні показники державної заборгованості країн Європи суттєво збільшилися за останні два роки, коли уряди були змушені проводити активну політику фінансової підтримки окремих секторів економіки, категорій громадян для пом'якшення негативних наслідків коронавірусної кризи, яка стала глобальним викликом. З цієї точки зору нарощення державної заборгованості є виправданим кроком, оскільки у довгостроковій перспективі країни зберігають свій економічний та соціальний потенціал, виробництва і бізнес, зайнятість населення та ринки продукції.

Витрати, пов'язані з обслуговуванням державного боргом в першу чергу стосуються виплати відсотків кредиторам та фінансування повернення боргу. З цим пов'язані дискусії фахівців та практиків про доцільність нарощування обсягів державних позик, особливо у періоди фінансової нестабільності, що веде до необхідності рефінансування боргу за рахунок залучення інших державних кредитів. Варто наголосити, що високий рівень державного боргу може обмежувати довгострокове зростання через витіснення високопродуктивних приватних інвестицій.

Зрозуміло, що вищий рівень державного боргу вимагає більших видатків на його обслуговування та погашення, а це у свою чергу передбачає поєднання таких непопулярних інструментів як збільшення податкових ставок, збільшення запозичень, зменшення урядових видатків (можуть стосуватися важливих функцій держави, соціального захисту), що посилює соціальну напругу у суспільстві.

Динаміка показників державного та гарантованого державою боргу України на кінець 2010 – 2021 років у розрізі внутрішнього та зовнішнього боргу наведені на рис. 1.

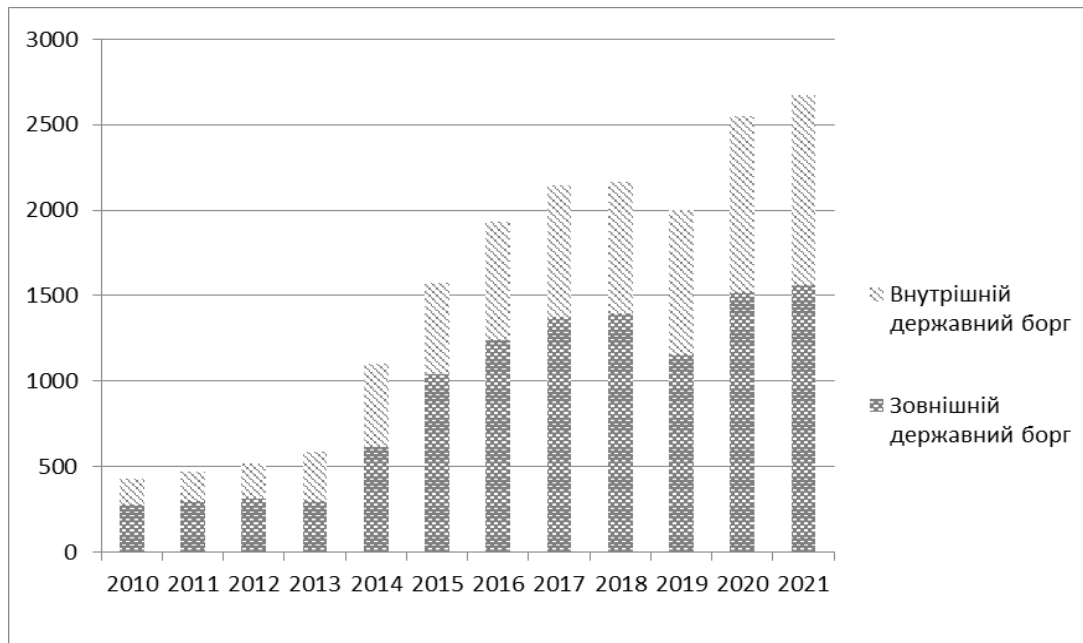


Рис. 1. Динаміка державного та гарантованого державою боргу України, кінець року 2010 – 2021 р.р., млрд. грн. [12].

Обсяг державного боргу України демонструє стійке зростання, зокрема, на кінець 2010 р. загальний борг становив 432,2 млрд. грн. (з них зовнішній борг – 276,7 млрд. грн. (або 64%), внутрішній борг – 155,5 млрд. грн. (або 36%)), а на кінець 2021 року загальний державний борг збільшився у 6,2 рази і досяг 2671,8 млрд. грн. (з них зовнішній борг – 1560,2 млрд. грн. (або 58,4%), внутрішній борг – 1111,6 млрд. грн. (або 41,6%)). Слід зазначити, що у 2010 – 2013 роках державний борг країни зріс помірно – тільки на 35% до 584,1 млрд. грн.

Стрімке зростання обсягу державного боргу розпочалося з початку 2014 року, коли у результаті активних бойових дій зросли видатки державного бюджету на підтримку потреб оборони країни. Структурні реформи задекларовані у окремих галузях економіки, соціальної сфери не забезпечили швидкого ефекту та очікуваного наповнення державного бюджету за рахунок податків та зборів.

Слід наголосити, що за попередні 8 років (початок 2014 – 2021 роки) в Україні спостерігалось збільшення державного боргу у 4,6 рази, що є дуже загрозливим явищем з точки зору ефективного управління економічними процесами у країні. Можна констатувати, що сьогодні країна потрапила у так звану «боргову спіраль», коли за рахунок внутрішніх ресурсів (податки та платежі, рента, приватизація) неможливо забезпечити не те що скорочення, але і повноцінне обслуговування і погашення боргових зобов'язань уряду.

В такій ситуації влада змушена вдаватися до рефінансування, коли нові позики залучаються не для фінансування структурних реформ та інвестицій у соціальні та економічні проекти, а для погашення попередніх запозичень, що веде до постійного непродуктивного нарощування боргових зобов'язань уряду.

Ситуація з показниками державного боргу України суттєво погіршилася у 2022 році, коли в результаті військових дій зросли державні видатки на оборону,



дохідна база державного бюджету скоротилася через обмеження економічної активності у багатьох регіонах в результаті бойових дій, проблем з енергозабезпеченням, масовий виїзд працездатного населення за кордон тощо.

За даними міністерства фінансів України [12] сукупний державний борг на кінець жовтня 2022 року збільшився на 41% порівняно з початком року і склав 3770,9 млрд. грн. (зовнішній борг – 2395,4 млрд. грн. (або 63,5%), внутрішній борг – 1375,5 млрд. грн. (або 36,5% державного боргу)).

Таке активне нарощування рівня державної заборгованості України виглядає загрозливим у коротко- та середньостроковій перспективі. В результаті військових дій 2022 року у країні суттєво звузилися можливості вивезення продукції найбільш важливих експортно орієнтованих секторів економіки:

- агропромислової продукції (зменшення посівних площ та врожаю поточного року, необхідність перебудови логістичних маршрутів через обмеження морського транспортування, втрата запасів продукції у результаті військових дій тощо),

- руди, чорних металів та виробів з них (порушення та здорожчання логістики, руйнування матеріальної бази та готової продукції, дефіцит та подорожчання ресурсів тощо).

Показовими з точки зору оцінки динаміки процесів є порівняння економічних або фінансових індикаторів, які обчислюються на душу населення. Як зазначалося, ВВП є базовим макроекономічним показником, який відображає обсяг вироблених товарів та послуг економіки за рік. Для розуміння рівня заборгованості держави та реальної можливості обслуговувати свої зобов'язання за рахунок внутрішніх джерел доцільно порівняти показники ВВП та зовнішнього боргу на душу населення в Україні (рис. 2).

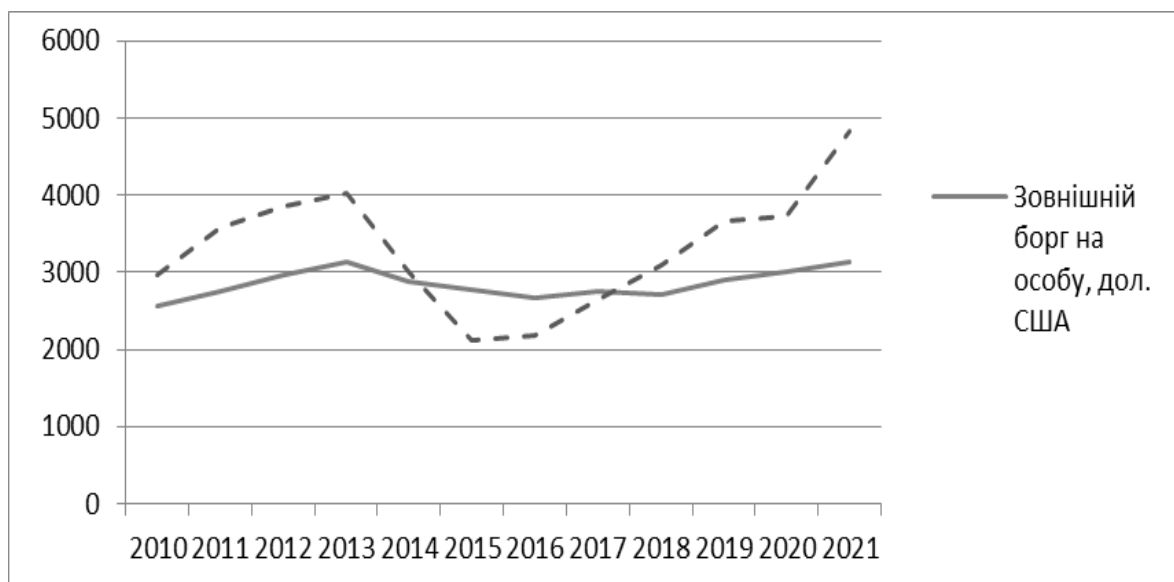


Рис. 2. Динаміка показників ВВП та зовнішнього боргу на особу, 2010 – 2021, дол. США [13]

Аналіз даних засвідчує про відносно несуттєве зростання показника зовнішнього боргу на одну особу усього на 22% від 2558,1 дол. США (2010 р.) до 3132,5 дол. США (2021 р.). Показник ВВП на душу населення у цілому за

досліджуваний період також збільшився на 62% від 2973,9 дол. США (2014 р.) до 4832,2 дол. США (2021 р.).

Однак, слід мати на увазі, що кількість населення, яка бралася до уваги при обчисленні цих показників у 2010 році становила 45 871,7 тис. осіб, а у 2021 році вона скоротилася майже на 10% до 41 408,0 тис. осіб. Таким чином в умовах досить суттєвого скорочення кількості населення говорити про реальне зростання показників ВВП та зовнішнього боргу на душу населення не є зовсім коректним.

З метою оптимізації управління державним боргом в Україні розробляється і затверджується спеціальний документ – середньострокова Стратегія управління державним боргом, яка містить цілі, завдання, показники та результати її реалізації на оперативний період. Основними цілями управління державним боргом в Україні на 2021 – 2024 роки, які були визначені цим урядовим документом у довоєнний період є [14]:

- збільшення частки державного боргу у національній валюті;
- продовження середнього строку погашення та оптимізація графіку погашення державного боргу;
- більш активне залучення довгострокового пільгового фінансування;
- пошук та активна робота з інвесторами;
- подальше удосконалення політики управління державним боргом.

Зрозуміло, що в умовах військових дій, стрімкого зростання обсягу державного боргу, спаду економіки, знищення економічної та соціальної інфраструктури, масової міграції працездатного населення за кордон, високого рівня інфляції Україна буде змушена за погодженням із кредиторами звертатися до різних інструментів управління боргом.

Одним з дієвих методів управління державним боргом є реструктуризація боргових зобов'язань, яка має на меті мінімізувати втрати кредиторів з одночасним зменшенням боргового тягаря для позичальника. Умови кожної реструктуризації державного боргу узгоджуються країнами індивідуально зі своїми кредиторами. Реструктуризація може проводитися як щодо внутрішніх, так і щодо зовнішніх зобов'язань. З цієї точки зору для уряду більш привабливими є внутрішні запозичення, щодо яких держава у визначених випадках може застосовувати навіть примусові заходи.

У світовій практиці використовується метод списання боргів для країн з високими показниками боргового навантаження (відношення державного боргу до ВВП, відношення зовнішнього державного боргу до ВВП, відношення зовнішнього державного боргу до експорту та ін.), особливо в умовах глобальних фінансово-економічних криз.

За умови неспроможності обслуговувати свої зобов'язання держава може повністю відмовитися від своїх боргів. Така ситуація є негативною, оскільки призводить до дефолту, неможливості обслуговувати свої зовнішні борги. Однак, зважаючи на досить широкий інструментарій можливої реструктуризації, країни досить рідко повністю відмовляються від своїх державних зобов'язань.

Зважаючи на характеристики та динаміку державного боргу України, актуальним завданням є призупинення такого швидкого його збільшення.



Потенційними інструментами виходу із «боргової спіралі» які вже досить активно використовуються у вітчизняних реаліях, вважаються:

- скорочення державних видатків (дефіциту бюджету) із одночасним збільшенням податків; зрозуміло, що така політика веде до зменшення попиту і може зумовити рецесію. Однак, у цьому випадку можна уникнути спаду економіки, якщо за допомогою інших інструментів державної політики буде забезпечено збільшення попиту (послаблення монетарної політики, девальвація, яка може підвищити внутрішній попит);

- зменшення тих державних видатків, які не шкодять економічному зростанню (зокрема, збільшення пенсійного віку дає можливість владі зменшити видатки на виплату пенсійного забезпечення, одночасно люди працюють і сплачують податки до бюджету); у такій ситуації економічний розвиток не зупиняється, а державні видатки скорочуються;

- підвищення ефективності адміністрування податків, попередження податкових правопорушень, зменшення тіньового сектору економіки, легалізація капіталу;

- активне залучення допомоги іноземних урядів, міжнародних організацій, зарубіжних громадян та бізнесів;

- девальвація курсу національної грошової одиниці, яка може сприяти збільшенню експорту через здешевлення національних товарів на міжнародних ринках.

Слід констатувати, що усі запропоновані інструменти вже апробуються до певної міри в Україні, однак постійні економічні, гуманітарні, соціальні, енергетичні виклики не дозволяють призупинити нарощення боргу держави.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Обсяг державного боргу України стрімко збільшився після 2014 року, що було зумовлено такими об'єктивними чинниками, як збільшення державних видатків на військові цілі, а спад виробництва, зменшення ВВП, високий рівень інфляції у 2014 – 2015 роках, втрата частини окупованих регіонів суттєво зменшили дохідну базу державного бюджету.

Абсолютні та відносні показники державної заборгованості України та багатьох країн світу збільшилися також в результаті активної урядової політики підтримки окремих секторів економіки, категорій громадян для пом'якшення негативних наслідків пандемії Ковід - 19. З цієї точки зору зростання державного боргу є виправданим кроком для збереження свого економічного та соціального потенціалу.

У сьогоденних умовах довгостроковою метою державної боргової політики повинно стати ефективне використання кредитних коштів для забезпечення потреб оборони, відбудови економічної та соціальної інфраструктури, в подальшому – структурної перебудови економіки, впровадження програм інноваційного розвитку. Однак, в умовах військових дій та спаду економічних процесів ефективно застосування традиційних методів управління державним боргом не завжди ефективно, тому для зменшення боргового навантаження держави можливе використання і нетрадиційних інструментів.

Список використаних джерел

1. Пасічник Ю. Стратегія боргової політики держави: сучасні тенденції та перспективи. *Науковий вісник УжНУ. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2015 (4), С. 96 – 99.
2. Євтушенко Н., Виноградня В. Боргова безпека України в умовах кризових явищ в економіці. *Економіка і суспільство*. 2017 (12), С. 540 – 546. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/12_ukr/90.pdf
3. Бражник Л.В. Фінансове управління державним боргом: навч. посібник. Полтава: РВВ ПДАА, 2018. 217 с.
4. Дудченко В. Державний борг як об'єкт регулювання. URL: http://lib.uabs.edu.ua/library/Article/Dudchenko_5.pdf.
5. Бачо Р. Державний борг Угорщини: ретроспективний аналіз та політика управління. *Вісник ЖДТУ*. 2013. № 1 (63), С. 218 – 221. URL: <http://eztuir.ztu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/2701/50.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
6. Король В. Особливості боргової політики України в умовах кризи. URL: <http://naub.oa.edu.ua/2015>.
7. Гроші та кредит: підручник. / за ред.. Савлука М. К.: КНЕУ, 2006. 744 с.
8. Фінанси: підручник. За ред. Юрія С., Федосова В. К: Знання, 2008. 611 с.
9. Бюджетний кодекс України від 8 липня 2010 року. № 2456-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17#Text>.
10. Kose M. A., Ohnsorge F., Sugawara N. Benefits and Costs of Debt. The Dose Makes the Poison. World Bank Group. 2020. URL: <https://documents1.worldbank.org/curated/en/648141582830563001/pdf/Benefits-and-Costs-of-Debt-The-Dose-Makes-the-Poison.pdf>.
11. CEIC. External debt: % of GDP. URL: <https://www.ceicdata.com/en/indicator/external-debt--of-nominal-gdp>.
12. МФУ. Державний борг. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/debtgov>.
13. МФУ. Валовий зовнішній борг України. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/foreigndebt>.
14. Постанова Кабінету Міністрів України «Середньострокова стратегія управління державним боргом на 2021 – 2024 роки» (від 09.12.2021 р. № 1291). URL: <https://mof.gov.ua/storage/files/Середньострокова%20СУДБ%202021-2024.pdf>

References

1. Pasichnyk YU. Stratehiya borhovoyi polityky derzhavy: suchasni tendentsiyi ta perspektyvy. *Naukovyy visnyk UzhNU. Seriya: Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo*. 2015 (4), S. 96 – 99.
2. Yevtushenko N., Vynogradnya V. Borhova bezpeka Ukrayiny v umovakh kryzovykh yavyshev v ekonomitsi. *Ekonimika i suspil'stvo*. 2017 (12), S. 540 – 546. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/12_ukr/90.pdf.
3. Brazhnyk L.V. Finansove upravlinnya derzhavnym borhom: navch. posibnyk. Poltava: RVV PDAА, 2018. 217 s.
4. Dudchenko V. Derzhavnyy borh yak ob"yekt rehulyuvannya. URL: http://lib.uabs.edu.ua/library/Article/Dudchenko_5.pdf
5. Bacho R. Derzhavnyy borh Uhorshchyny: retrospektyvnyy analiz ta polityka upravlinnya. *Visnyk ZHDTU*. 2013. № 1 (63), S. 218 – 221. URL: <http://eztuir.ztu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/2701/50.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.
6. Korol' V. Osoblyvosti borhovoyi polityky Ukrayiny v umovakh kryzy. URL: <http://naub.oa.edu.ua/2015>.
7. Hroshi ta kredyt: pidruchnyk. / Za red. Savluka M. K.: KNEU, 2006. 744 s.
8. Finansy: pidruchnyk. / Za red. Yuriya S., Fedosova V. K: Znannya, 2008. 611 s.
9. Byudzhethnyy kodeks Ukrayiny vid 8 lypnya 2010 roku. № 2456-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17#Text>.
10. Kose M. A., Ohnsorge F., Sugawara N. Benefits and Costs of Debt. The Dose Makes the Poison. World Bank Group. 2020. URL: <https://documents1.worldbank.org/curated/en/648141582830563001/pdf/Benefits-and-Costs-of-Debt-The-Dose-Makes-the-Poison.pdf> [in English].



11. *CEIC*. External debt: % of GDP. URL: <https://www.ceicdata.com/en/indicator/external-debt--of-nominal-gdp> [in English].
12. *MFU*. Derzhavnyy borh. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/debtgov>.
13. *MFU*. Valovyy zovnishniy borh Ukrayiny. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/foreigndebt>.
14. Postanova Kabinetu Ministriv Ukrayiny «Seredn'ostrokova stratehiya upravlinnya derzhavnym borhom na 2021 – 2024 roky» (vid 09.12.2021 r. № 1291). URL: <https://mof.gov.ua/storage/files/Середньострокова%20СУДБ%202021-2024.pdf>



РОЗДІЛ 3. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ

3. FEJEZET. SZÁMVITEL ÉS ADÓÜGY

CHAPTER 3. ACCOUNTING AND TAXATION

DOI: <https://doi.org/10.58423/2786-6742/2022-2-184-195>

УДК 658:517:004.4

Вікторія МАКАРОВИЧ

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту
Закарпатський угорський інститут імені Ференца Ракоці II,
м. Берегове, Україна

ORCID ID: 0000-0002-0684-7072

ResearcherID: C-1755-2017

Scopus Author ID: 57210844509

СУЧАСНІ ІНСТРУМЕНТИ БІЗНЕС-АНАЛІТИКИ ДЛЯ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

Анотація. Сучасне бізнес-середовище має динамічний характер та потребує використання інформаційно-програмних засобів для бізнес-аналізу задля досягнення максимальної ефективності в процесі господарювання. В статті проведено аналіз сутності терміну "Бізнес-аналітика" та встановлено, що це сукупність комп'ютерних методів і інструментів, які забезпечують перетворення ділової інформації в форму, придатну для бізнес-аналізу з метою ухвалення управлінських рішень. Розглянуто основні класифікаційні ознаки інформаційно-програмних засобів для бізнес-аналітики. В залежності від виконання певного набору функцій або операцій інструменти бізнес-аналітики класифікують на: засоби побудови сховищ даних; системи оперативної аналітичної обробки; інформаційно-аналітичні системи; засоби інтелектуального аналізу даних; інструменти для виконання запитів і побудови звітів. В залежності від використання програмні засоби для бізнес - аналітики поділяє на дві категорії: засоби кінцевого користувача для звітності, запитів й аналіз; засоби вилучення даних і статистичне програмне забезпечення. Здійснено огляд програмних продуктів, які є лідерами на ринку BI-систем. Проведено компаративний аналіз інструментів бізнес-аналітики, які є інноваційними для ринку України. Окреслено ключові тенденції розвитку бізнес-аналітики: використання SaaS BI; використання рішень з відкритим кодом; перетворення даних у формат, доступний аналітичним інструментам; візуалізація представлення інформації в аналітичних системах для спрощення роботи кінцевим споживачам. Розвиток систем бізнес-аналітики на перспективний період часу передбачає: інтеграцію BI-систем безпосередньо в програмні продукти; розвиток технологій "Обробка природної мови"; злиття систем BI з машинним навчанням; можливість створювати історії за допомогою даних – сторітеллінг; зростання популярності роботи з BI-системами на смартфоні; формування інтерактивних звітів в режимі реального часу. Практичний результат використання інструментів бізнес-аналітики дає можливість приймати обґрунтовані управлінські рішення в умовах ризико-орієнтованого управління компанією.

Ключові слова: інновація, бізнес-аналітика, управлінські рішення, Microsoft Power BI, Tableau, Qlik.

JEL Classification: M10, M41.



Absztrakt. A modern üzleti környezet dinamikus, valamint az üzleti folyamatok maximális hatékonyságának elérése érdekében információs és szoftveres eszközök használatát igényli az üzleti elemzéshez. A tanulmány az „Üzleti analitika” kifejezés lényegét elemzi. Az üzleti analitika olyan számítógépes módszerek és eszközök összessége, amelyek biztosítják az üzleti információ üzleti elemzésre alkalmas formába történő átalakítását vezetői döntések meghozatala céljából. A tanulmány az üzleti analitika információs és szoftveres eszközök osztályozásának főbb jellemzőit tekinti át. Egy bizonyos funkció-, vagy műveletcsoport teljesítményétől függően az üzleti analitika eszközei a következőkre oszthatók: adattárházak építésére szolgáló eszközök; operatív és analitikai feldolgozó rendszerek; információs és elemző rendszerek; intelligens adatelemző eszközök; lekérdező és jelentéskészítő eszközök. Felhasználástól függően az üzleti analitikához használt szoftvereszközök két kategóriába sorolhatók: jelentéskészítésre, lekérdezésre és elemzésre szolgáló végfelhasználói eszközök; adatelemző eszközök és statisztikai szoftverek. A tanulmány olyan szoftvertermékeket ismertet, amelyek vezető szerepet töltenek be a BI-rendszerek piacán, valamint összehasonlító elemzést tartalmaz az ukrán piacon alkalmazott innovatív üzleti elemzési eszközökről. Az üzleti analitika fejlesztésének fő területei meghatározásra kerültek: SaaS BI használata; nyílt forráskódú megoldások használata; adatok konvertálása analitikai eszközök számára hozzáférhető formátumba; információ megjelenítése elemző rendszerekben a végfelhasználók munkájának egyszerűsítése érdekében. Az üzleti analitika rendszerek jövőbeli fejlesztése a következőket foglalja magában: BI-rendszerek integrálása közvetlenül szoftvertermékekbe; „természetes nyelvi feldolgozási” technológiák fejlesztése; BI-rendszerek gépi tanulással való kombinálása; az adatok felhasználásával történetek létrehozásának képessége - storytelling; a BI-rendszerekkel való munkavégzés növekvő népszerűsége okostelefonokon; interaktív jelentések elkészítése valós időben. Az üzleti analitikai eszközök használatának gyakorlati eredménye lehetővé teszi a vállalat kockázatorientált gazdálkodása szempontjából ésszerű vezetési döntések meghozatalát.

Kulcsszavak: innováció, üzleti analitika, vezetői döntések, Microsoft Power BI, Tableau, Qlik.

Abstract. The modern dynamic business environment requires the use of information and software tools for business analysis in order to achieve maximum efficiency in the business process. The article considers the essence of the term "Business Analytics" as a set of computer methods and tools that ensure the transformation of business information into a form suitable for business analysis in order to make managerial decisions. The main classification features of information and software tools for business analytics are considered. Depending on the performance of a certain set of functions or operations, business analytics tools are classified into means of building data warehouses; operational analytical processing systems; information and analytical systems; means of intelligent data analysis; tools for performing queries and building reports. Depending on the use, software tools for business analytics are divided into two categories: end-user tools for reporting, queries and analysis; data extraction tools and statistical software. A review of software products that are leaders in the market of BI systems was carried out. A comparative analysis of business analytics tools, which are innovative for the Ukrainian market, was conducted. The key trends in the development of business analytics are outlined: the use of SaaS BI; use of open source solutions; data conversion into a format accessible to analytical tools; visualization of information presentation in analytical systems to simplify work for end users. The development of business analytics systems for a prospective period of time involves: integration of BI systems directly into software products; development of "Natural Language Processing" technologies; fusion of BI systems with machine learning; the ability to create stories using data - storytelling; growing popularity of working with BI systems on a smartphone; generation of interactive reports in real time. The practical result of using business analytics tools makes it possible to make reasonable management decisions in terms of risk-oriented management of the company.

Keywords: innovation, business analytics, management solutions, Microsoft Power BI, Tableau, Qlik.

Постановка проблеми. Глобальний характер інноваційних змін в сучасному суспільстві, що зумовлені масштабним розвитком інформаційних технологій, обумовлюють цифрові перетворення економічних процесів та відносин, організаційних структур і комунікацій, та спонукають підприємства шукати нові форми і методи управління. Масштаби інформації, яку потрібно враховувати для формування обґрунтованих управлінських рішень, активно розростається. Наразі в Україні, бізнес-аналітика в тому варіанті, в якому вона існує, вже не може забезпечити бізнес-запити через зростання значного обсягу даних. Водночас, виникає необхідність застосування ефективних інформаційних систем на базі бізнес-аналітичних платформ, які дають можливість перетворювати дані на інформацію, а потім інформацію перетворювати на знання для управління бізнесом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження бізнес-аналітики зробили такі науковці як: В. Варенко, С. Виганяйло, О. В'юненко, А. Гафіяк, Н. Дрокіна, В. Дарчук, О. Крижко, А. Копчекова, Ю. Копова, З. Литвин, Б. Ліщинська, П. Лун, Г. Нельсон, М. Мунтян, І. Пономаренко, Д. Прішниклова, М. Портер, Л. Фляйшнер, Б. Шевчук, Б. Штефан та інші.

Н. Дрокіна, В. Дарчук, О. Крижко розглянули функціональні можливості та розробили концепцію впровадження ВІ-інструментів для візуалізації маркетингових даних [3]. С. Виганяйло, О. В'юненко окреслено тенденції розвитку інформаційних технологій у напрямі бізнес-аналітики [1]. Б. Штефаном здійснено розробку комплексу інформаційних технологій бізнес-аналітики для реалізації управління підприємством [7].

Враховуючи результати та напрацювання провідних дослідників, важливим є здійснення поглиблених досліджень переваг та недоліків інструментів бізнес-аналітики з метою виявлення їх впливу на управління підприємницькою діяльністю компаній. Значення даних питань в сучасних умовах господарювання обумовили актуальність та напрями дослідження.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження ролі бізнес-аналітики в управлінні бізнес процесами підприємства та провести компаративний аналіз сучасних інструментів бізнес-аналітики.

Виклад основного матеріалу дослідження. Бізнес в сучасних умовах господарювання не може існувати та бути ефективним без використання ІТ-технологій. Одним із перспективних напрямків застосування інформаційних систем та комп'ютерних технологій в бізнес середовищі є бізнес-аналітика.

Термін Business Intelligence (бізнес-аналітика) вперше введено у використання консалтинговою компанією Gartner у 80-х роках ХХ ст. Компанія Gartner розглядала бізнес-аналітику, як програмні засоби, що функціонують в рамках підприємства і які забезпечують функції доступу та аналізу інформації, що знаходиться в сховищі даних, а також забезпечують прийняття правильних і обґрунтованих управлінських рішень. [6, с.364].

З розвитком інформаційних технологій сутність терміну Business Intelligence (ВІ) почала змінюватись та модифікуватись під вимоги часу.



Консалтингова компанія Gartner значно розширило поняття даного терміну й сьогодні розглядає ВІ як "відповідні застосунки, інфраструктури, платформи, інструменти та кращі практики, що забезпечують доступ до інформації та її аналіз з метою оптимізації рішень і управління ефективністю" [9]. На їх базі створюються ВІ-системи. Мета ВІ-систем полягає в підвищенні якості інформації для прийняття управлінських рішень. ВІ-системи також відомі ще під назвою "Системи підтримки прийняття рішень (Decision Support System).

Незалежна аналітична компанія Forrester дає такі визначення Business Intelligence:

- по-перше, в широкому розумінні: *«набір методологій, процесів, архітектури та технологій, що перетворюють вихідні дані в корисну і змістовну інформацію, яка використовується для прийняття рішень, ефективних щодо стратегії, тактики і функціонування компанії»* (традиційне визначення терміну «Business Intelligence») [8].

- по-друге, сьогодні використовується також і додаткове (вузьке) визначення терміну «Business Intelligence», яке передбачає врахування двох сегментів ВІ — підготовка даних (*data preparation*) та використання даних (*data usage*), а саме: *«набір методологій, процесів, архітектури та технологій, що використовують результат процесу інформаційного менеджменту для аналізу, звітності, управління продуктивністю та доставки інформації»* [8].

Розглянемо та проаналізуємо ряд визначень Business Intelligence, які надають дослідники та фахівці-практики.

Так, Л.Б. Ліщинська під Business intelligence (ВІ) розуміє збирання, зберігання та аналіз даних, що утворюються у процесі діяльності підприємства, для підтримки прийняття ефективніших управлінських рішень [4].

А.М. Гафіяк змістовне наповнення терміну "Бізнес-аналітика" розглядає як процес перетворення даних в інформацію, тобто у нові знання, які можуть бути використані для збільшення ефективності та конкурентоздатності підприємства [2].

Пономаренко І.В. та Телеус А.В. розглядають Business Intelligence як комп'ютерні методи і інструменти для організації, що забезпечують переклад транзакційної ділової інформації у форму придатну для бізнес-аналізу, а також засоби для роботи з обробленою таким чином інформацією [5, с. 67].

Таким чином, бізнес-аналітика направлена на прийняття бізнес-рішень, використовуючи відповідні аналітичні інструменти, програмні застосунки та технології для збору, зберігання, аналізу даних та забезпечення доступу до них (ВІ-систем). ВІ-системи являють собою інструмент для любого бізнесу і відіграють важливу роль у процесі прийняття управлінських рішень компанії.

Дослідження сутності ВІ здійснюються без чіткого визначення її місця в системі управління підприємством, що ускладнює можливість ефективності його застосування.

Аналіз сутності визначення ВІ, дає можливість прослідкувати ряд тенденцій. Коли мова іде про бізнес-аналітику, можуть виокремлюватись три різні поняття:

- ✓ процес трансформації даних в інформацію і знання про бізнес для прийняття та ухвалення обґрунтованих управлінських рішень;
- ✓ знання про бізнес, здобуті в результаті поглибленого аналізу даних;

✓ інформаційні технології збору даних, обробки інформації і забезпечення доступу користувачів до знань.

Таким чином, вважаємо, що бізнес-аналітика являє собою сукупність комп'ютерних методів і інструментів, які забезпечують перетворення ділової інформації в форму, придатну для бізнес-аналізу з метою ухвалення управлінських рішень. В даному ракурсі бізнес-аналітика націлена на якісне підвищення роботи бізнесу.

Бізнес-аналітика здійснює очищення та консолідацією даних, перетворення даних у компактний для аналізу формат. Завданням бізнес-аналітики є інтерпретувати велику кількість даних (концентруючи увагу на першорядних факторах, які впливають на ефективність), моделювати результат різних варіантів дій, відстежувати результати прийняття рішень.

Аналітики з консалтингової компанії Gartner зазначають, що в системах типу ВІ обов'язково повинні бути реалізовані такі наступні три основні категорії функцій [9]:



Рис. 1. Основні функції ВІ – систем*

*Джерело: сформовано автором за джерелом [9]

За допомогою використання ВІ-системи наявна можливість аналізу масштабних обсягів інформації, що зумовлює вирішення цілого ряду бізнес-завдань. Це формує специфічну архітектуру ВІ-системи, направлену на отримання, обробку та надання даних кінцевим бізнес-користувачам.

В загальному вигляді архітектуру ВІ-систем можна представити наступним чином (рис.2).

Якісно побудована архітектура характеризується одним простим правилом: користувачі отримують необхідну їм інформацію в режимі реального часу.

Результати використання інструментів бізнес-аналітики більш ефективні, за умови об'єднання даних, отриманих із зовнішніх джерел інформації, з даними із внутрішніх джерел на підприємстві. Поєднання зовнішніх і внутрішніх джерел даних забезпечують якісніший моніторинг підприємницької діяльності компанії.

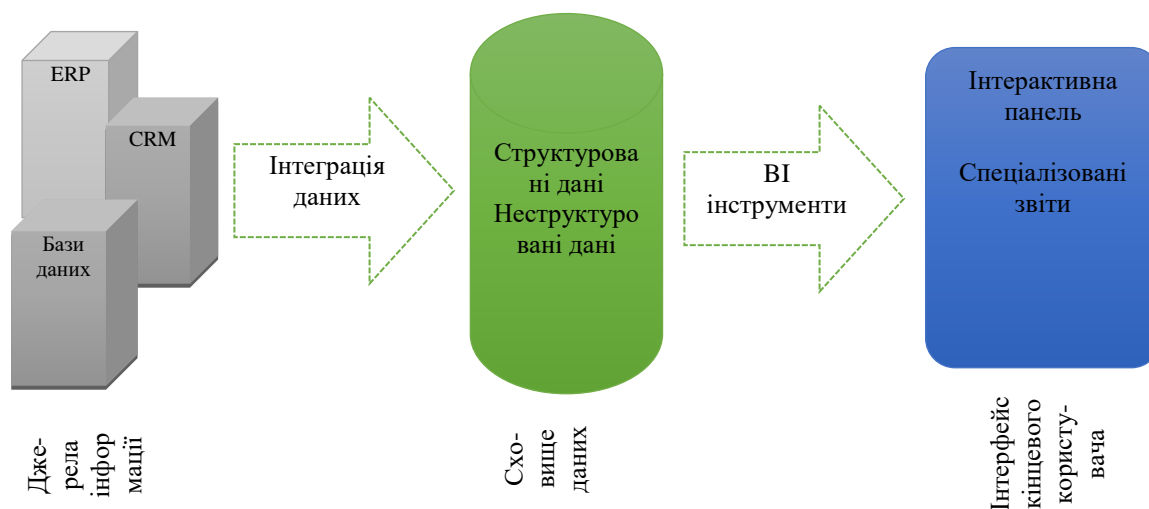


Рис. 2. Структурна схема ВІ архітектури

Архітектура сучасної системи бізнес-аналітики є багаторівневою і включає наступні рівні: збір і первинна обробка даних; вилучення, перетворення та завантаження даних; зберігання даних; представлення даних.

Практичні задачі, які вирішує ВІ: збільшення прибутку; зменшення витрат; покращення комунікацій з клієнтами; своєчасна ідентифікація та зменшення ризиків тощо.

В загальній концепції бізнес-аналітика поетапно передбачає:

- ✓ виявлення проблеми;
- ✓ збір необхідної інформації;
- ✓ формулювання концепції вирішення проблеми, моделювання, оцінка варіантів;
- ✓ оформлення концепції в технічне завдання з конкретними вимогами до майбутнього результату;
- ✓ підтримка реалізації проекту;
- ✓ оцінка отриманої цінності від проекту.

При цьому, як правило, використовують такі процедури бізнес-аналітики, як:

- ✓ побудову моделей процесів і структур, прототипи користувацького інтерфейсу, сценарії використання, оцінювання трудовитрат і тривалості робіт;
- ✓ деталізація на кожну вимогу у вигляді специфікацій;
- ✓ консультування програмістів і тестувальників під час розроблення проекту, обговорення із замовником суперечливих моментів. [1, с.52].

На сучасному ринку існує безліч програмних продуктів для бізнес-аналітики, які можна класифікувати за різними класифікаційними ознаками.

Так, консалтингова компанія Gartner в основу класифікації інформаційно-програмних засобів для бізнес-аналітики вкладає метод функціональних завдань.

В залежності від виконання певного набору функцій або операцій ІТ-компанія Gartner виділяє: засоби побудови сховищ даних; системи оперативної аналітичної обробки; інформаційно-аналітичні системи; засоби інтелектуального аналізу даних; інструменти для виконання запитів і побудови звітів [9].

Компанія International Data Corporation (IDC) [10] програмні засоби для бізнес - аналітики поділяє на дві категорії: засоби кінцевого користувача для звітності, запитів і аналіз; засоби вилучення даних і статистичне програмне забезпечення.

Виганяйло С.М., В'юненко О.Б. класифікують інформаційно-програмні засоби для бізнес-аналітики: за функціональністю (повнофункціональні, часткові); за формою подання оброблюваних даних (для роботи зі структурованими даними (цифрові дані), для роботи з неструктурованими даними (текстові, відео, графіка, комбіновані); за ступенем автоматизації логічних операцій (комплекси пошуку і збирання даних, аналітичні комплекси, пошуково-аналітичні комплекси) [1, С. 53].

На сьогодні, на ринку ІТ-технологій наявна велика кількість різноманітних програмних інструментів для бізнес-аналітики. Консалтингові компанії "Gartner", "Forrester", "IDC" щороку здійснюють аналіз стану і розвитку ІТ-технологій у сфері бізнесу та оприлюднюють аналітичні звіти, визначають провідних постачальників відповідних програмних засобів та визначають структуру ІТ у сфері бізнесу. Ці аналітичні звіти включають своєрідні графіки та схеми (таксономії), які візуально віддзеркалюють зміст стану і розвитку ІТ-технологій у сфері бізнесу. Так, компанія "Gartner" публікує звіт Gartner Magic Quadrant for Business Intelligence and Analytics Platforms, компанія "Forrester" подає звіт The Forrester Wave: Agile Business Intelligence Platforms, а компанія "IDC" надає звіт IDC Business Analytics Software Taxonomy.

За результатами досліджень, які щороку проводить консалтингова компанія Gartner найбільш популярними інструментами бізнес-аналітики є інструменти Microsoft, Tableau та Qlik (рис.3).

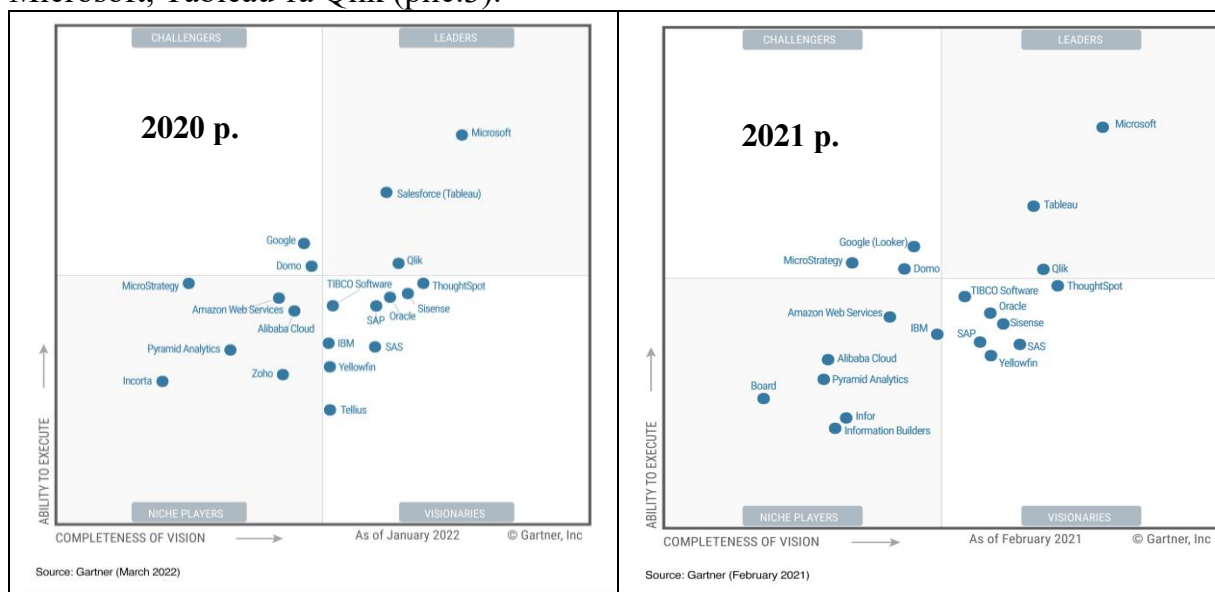


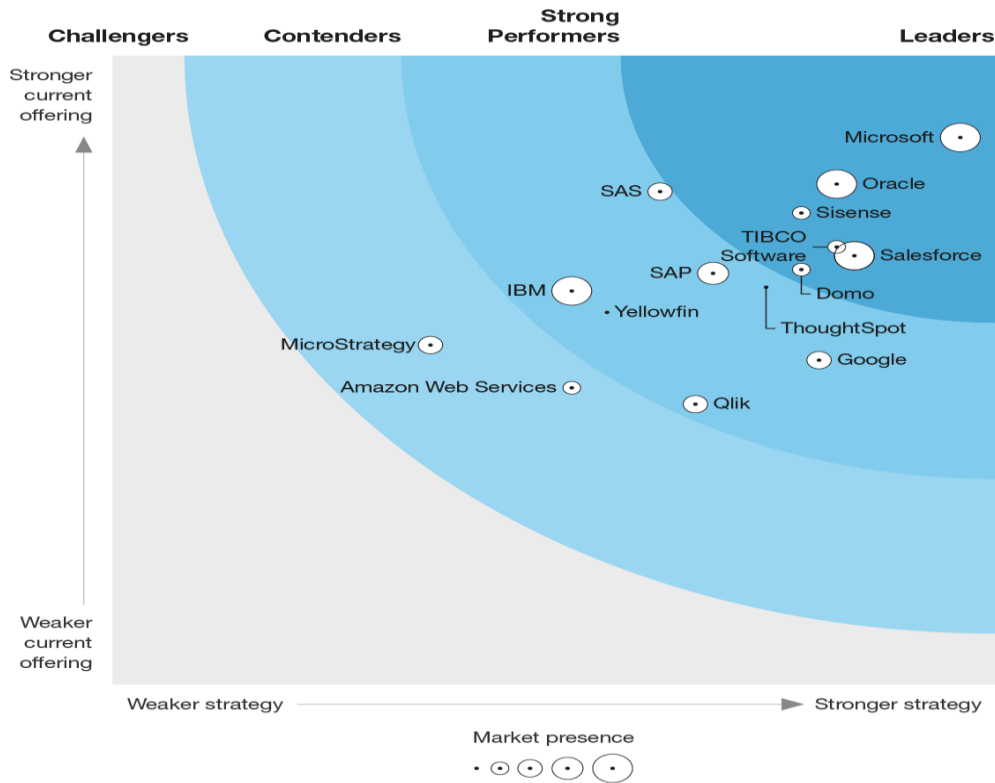
Рис. 3. Магічний квадрат Gartner платформ бізнес-аналітики за 2020-2021рр. [9].

За результатами досліджень Forrester за 2021 рік лідером є Microsoft (рис. 4).

THE FORRESTER WAVE™

Augmented BI Platforms

Q3 2021



Source: Forrester Research, Inc. Unauthorized reproduction, citation, or distribution prohibited.

Рис. 4. Хвиля Forrester платформ бізнес-аналітики за 2021 рр [8].

Опираючись на дослідження провідних компаній, розглянемо ВІ-інструменти, які займають лідируючі позиції на ринку та окреслимо їх переваги (рис. 5).

Таким чином, ВІ-інструменти кожного класу виконують ряд функцій або операцій із використанням спеціальних технологій, які дають можливість здійснювати бізнес-аналіз та управління підприємницькою діяльністю компаній.

Роль бізнес-аналітики як інструменту управління підприємницькою діяльністю з кожним роком зростає. Спостерігається бурхливий розвиток ВІ-систем за такими напрямками (рис.6).

При цьому фахівці виділяють кілька ключових тенденцій розвитку бізнес-аналітики, серед яких варто виділити:

1. SaaS ВІ (програмне забезпечення як послуга) активно проникають у сферу ВІ, охоплюючи аналітичні програми, засоби інтеграції даних та інформаційні служби. SaaS ВІ – це створення та керування аналітикою та аналітичними програмами в хмарі на основі даних, що зберігаються в хмарі.

ПРОГРАМНІ ПРОДУКТИ БІЗНЕС-АНАЛІТИКИ	
<p>Microsoft Power BI - інструмент бізнес-аналітики в складі Office 365. Перетворює дані компанії в привабливі візуальні уявлення з широкими можливостями зі збирання та впорядкування, дозволяючи сконцентруватися на найважливіших завданнях.</p>	<p>Tableau – це система інтерактивної аналітики, що дозволяє у найкоротші терміни проводити глибокий та різнобічний аналіз великих масивів інформації та здійснювати моніторинг підприємницької діяльності з метою прийняття управлінських рішень.</p>
ПЕРЕВАГИ	ПЕРЕВАГИ
<ul style="list-style-type: none">• Безкоштовний софт для розробки;• Низька вхідна вартість за одну ліцензію;• Легкий перехід з аналітики в Excel до аналітики Power BI;• Вбудована, проста передобробка даних (Power Query/Pivot);• Інтеграція з рішеннями Microsoft;• Перегляд звітів у хмарі;• Спільна робота з наборами даних;• Можливість переходу на Self-service-аналітику.	<ul style="list-style-type: none">• Обробка даних будь-якого формату;• Швидке встановлення;• Не потребує тривалого впровадження;• Наявність готових галузевих рішень;• Висока швидкість отримання результату;• Невисока вартість;• Інтуїтивно зрозумілий інтерфейс;• Створення різної складності звітів;• Скорочення часу аналізу даних;• Широкі можливості візуалізації інформації.
<p>Qlik Sense. Платформа візуальної аналітики, що підтримує самостійну візуалізацію і дослідження даних. Програма дозволяє створювати поєднання візуальних уявлень.</p>	<p>QlikView. Програма дозволяє проводити всебічний аналіз різних стадій процесу продажу й оцінювати ефективність взаємодії з кожним клієнтом.</p>
ПЕРЕВАГИ	ПЕРЕВАГИ
<ul style="list-style-type: none">• Простота впровадження, підтримки та масштабування;• Відкриті стандартні API для розробки власних програм;• Можливість вбудовувати Qlik Sense у веб-сторінки та власні програми;• Проста інтеграція з різними джерелами даних;• Висока швидкість роботи з великими обсягами даних;• Підтримка різних пристроїв – від ПК до смартфона та планшета із сенсорним екраном;• Дотримання політик безпеки підприємства;• Можливість індивідуальної та групової роботи з даними;• Можливість спільної роботи над даними як в середині компанії, так і із замовниками, постачальниками та підрядниками;• Можливість швидко створювати власні інтерактивні панелі, дашборди та звіти або використати налаштовані.	<ul style="list-style-type: none">• Проста інтеграція різних джерел даних – від таблиць до систем ERP;• Мінімізація впливу людського фактора;• Усунення помилок у даних та дублюючих даних;• Підвищення контролю за бізнесом;• Цілеспрямоване скорочення певних статей витрат та зміцнення потоків готівки;• Можливість делегувати повноваження персоналу для здійснення координованих дій;• Гнучкий інструмент візуалізації;• Можливість детально дослідити дані до окремої транзакції;• Швидкий аналіз великих масивів даних;• Дослідження асоціативних зв'язків між даними;• Інтерактивна робота з програмами, графіками, діаграмами, дашбордами;• Спільна робота з аналітикою в режимі реального часу;• Можливість швидко виявляти приховані тенденції.

Рис. 5. Програмні продукти бізнес-аналітики*

*Джерело: складено автором за джерелами [8, 9, 10].

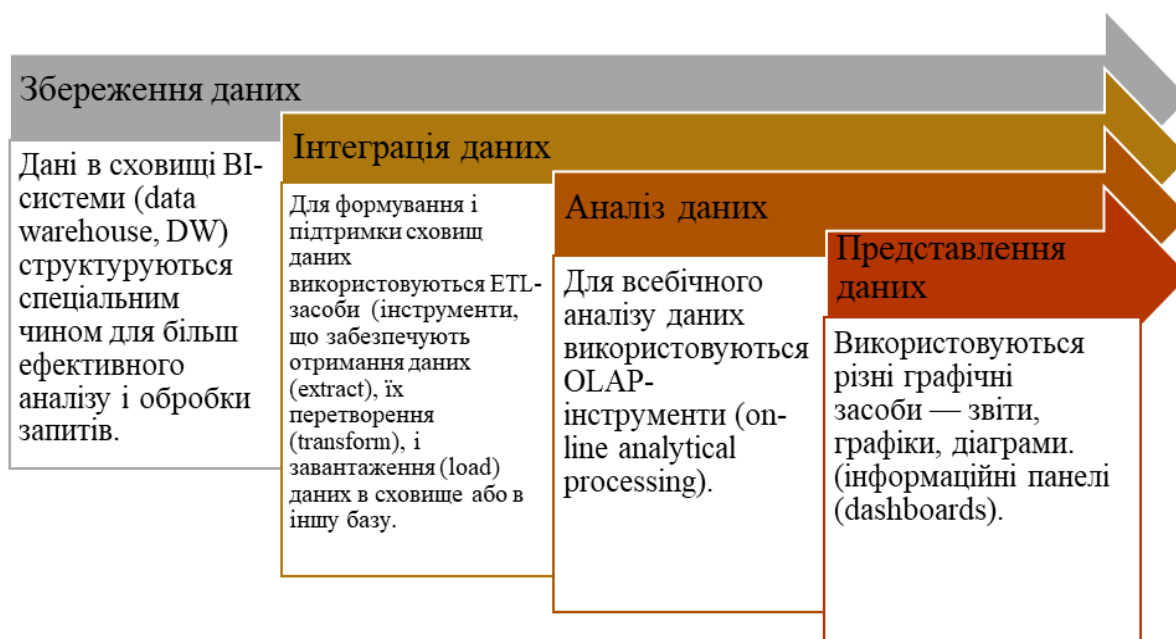


Рис. 6. Напрями розвитку BI-систем*

*Джерело: сформовано за джерелами [1, 2].

2. Open-source BI (рішення з відкритим кодом) стають все більш популярними. У майбутньому це може призвести до того, що компанії будуть використовувати комбінацію комерційних рішень і програмного забезпечення з відкритим кодом.

3. Процес прийняття рішень все більше ґрунтується на неструктурованій або погано структурованій інформації. Це зумовлює необхідність пошуку та перетворення даних у формат, доступний аналітичним інструментам.

4. Народжується хвиля інновацій в сфері візуального представлення інформації в аналітичних системах, які обіцяють спростити роботу з кінцевим користувачем.

Розвиток систем бізнес-аналітики на перспективний період часу передбачає:

- ✓ інтеграцію BI-систем безпосередньо в програмні продукти;
- ✓ розвиток технологій "Обробка природної мови";
- ✓ злиття систем BI з машинним навчанням;
- ✓ можливість створювати історії за допомогою даних – сторітеллінг;
- ✓ зростання популярності роботи з BI-системами на смартфоні;
- ✓ формування інтерактивних звітів в режимі реального часу.

Таким чином, практична реалізація складних завдань зумовила появу нових класів аналітичних програмних продуктів, тісно пов'язаних із загальними завданнями корпоративного управління.

Висновки і перспективи подальших досліджень. За результатами дослідження розкрито сутність терміну "Business Intelligence". Бізнес-аналітика являє собою сукупність комп'ютерних методів і інструментів, які забезпечують перетворення ділової інформації в форму, придатну для бізнес-аналізу з метою ухвалення управлінських рішень. В залежності від виконання певного набору функцій або операцій інструменти бізнес-аналітики класифікують на: засоби

побудови сховищ даних; системи оперативної аналітичної обробки; інформаційно-аналітичні системи; засоби інтелектуального аналізу даних; інструменти для виконання запитів і побудови звітів. В залежності від використання програмні засоби для бізнес - аналітики поділяє на дві категорії: засоби кінцевого користувача для звітності, запитів й аналіз; засоби вилучення даних і статистичне програмне забезпечення. Опираючись на дослідження консалтингової компанії Gartner, визначено лідерів на ринку ВІ-систем, а саме: Microsoft Power BI, Tableau, Qlik .

Ключовими тенденціями розвитку бізнес-аналітики є : використання SaaS ВІ (програмне забезпечення як послуга), використання рішень з відкритим кодом, перетворення даних у формат, доступний аналітичним інструментам, візуалізація представлення інформації в аналітичних системах для спрощення роботи кінцевим споживачам.

Практичний результат використання інструментів бізнес-аналітики дає можливість прийняття обґрунтованих управлінських рішень при моніторингу підприємницької діяльності компанії. Перспективами подальших досліджень є розробка інтерактивної звітності засобами Microsoft Power BI для моніторингу підприємницької діяльності

Список використаних джерел

1. Виганяйло С.М., В'юнєнко О.Б. Тенденції розвитку інформаційних технологій у бізнес-аналітиці. *Вчені записки ТНУ імені В.І. Вернадського. Серія: Технічні науки.* Том 32 (71) Ч. 1 № 1 2021. С. 51-55.
2. Гафіяк А.М. ІТ-технології та бізнес-аналітика. *Вісник Мукачівського державного університету.* Випуск # 15 / 2018. С.933-937.
3. Дрокіна Н. І., Дарчук В. Г., Крижко О. В. Інструменти бізнес-аналітики для візуалізації маркетингових даних. *Причорноморські економічні студії,* 2018, 26 (1): 128-138.
4. Ліщинська Л.Б. Впровадження Business Intelligence для ефективного управління підприємством. URL:<https://conferences.vntu.edu.ua> (дата звернення 10.08.2022).
5. Пономаренко І.В., Телеус А.В. Бізнес-аналітика як ефективний інструмент обробки даних. *Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку.* 2020. №23. С. 64-70.
6. Сисоєнко І.А. Теоретичні узагальнення щодо розуміння сутності поняття «бізнес-аналітика». *Таврійський науковий вісник.* № 83. С.362-366.
7. Штефан Б. Моделі та інформаційні технології бізнес-аналітики в маркетинговій діяльності: дис. ... к-та екон. наук : 08.00.11 / Терноп. нац. ун-т. Тернопіль, 2015. 187 с.
8. Forrester: веб-сайт. URL : <https://go.forrester.com> (дата звернення 10.08.2022).
9. Gartner: веб-сайт. URL : <https://www.gartner.com/en/insights/cost-optimization> (дата звернення 10.08.2022).
10. IDC: веб-сайт. URL : <https://www.idc.com/> (дата звернення 10.08.2022).

References

1. Vyghanjajlo S.M., V'junenko O.B. (2021) Tendenciji rozvytku informacijnykh tekhnologij u biznes-analityci. *Vcheni zapysky TNU imeni V.I. Vernadsjkogho. Serija: Tekhnichni nauky.* Vol. 32 (71) no.1. pp. 51-55.
2. Ghafijak A.M. (2018) IT-tekhnologhiji ta biznes-analytyka. *Visnyk Mukachivsjkogho derzhavnogho universytetu.* Vypusk # 15. pp.933-937.
3. Drokina N. I., Darchuk V. Gh., Kryzhko O. V. (2018) Instrumenty biznes-analytyky dlja vizualizaciji marketynghovykh danykh. *Prychornomorsjki ekonomichni studiji,* 26 (1). pp. 128-138.



4. Lishhynsjka L.B. Vprovadzhenja Business Intelligence dlja efektyvnogho upravlinnja pidpryjemstvom. Available at: <https://conferences.vntu.edu.ua> (accessed 10 August 2022).
5. Ponomarenko I.V., Teleus A.V. (2020) Biznes-analytika jak efektyvnyj instrument obrobky danykh. *Problemy innovacijno-investycijnogho rozvytku*. #23. pp. 64-70.
6. Sysojenko I.A. (2013) Teoretychni uzaghaljennja shhodo rozuminnja sutnosti ponjattja «biznes-analytika». *Tavrijskij naukovyj visnyk*. # 83. pp.362-366.
7. Shtefan B. (2015). Modeli ta informacijni tekhnologhiji biznes-analytyky v marketynghovij dijajlnosti: (PhD Thesis). Ternopilj. Ternop. nac. un-t. 187 p.
8. Forrester: Available at: <https://go.forrester.com> (accessed 10 August 2022).
9. Gartner : Available at: <https://www.gartner.com/en/insights/cost-optimization> (accessed 10 August 2022).
- 10.IDC: Available at: <https://www.idc.com/> (accessed 10 August 2022).



DOI: <https://doi.org/10.58423/2786-6742/2022-2-196-206>
UDC 657.37(439)

Henetta KOVÁCS-RUMP

Számvitel és Auditálás Tanszék oktatója,
II. Rákóczi Ferenc Kárpátaljai Magyar Főiskola,
Beregszász, Ukrajna
ORCID ID: 0000-0003-0135-7311

Anita TANGL

PhD, egyetemi docens
Befektetés, Pénzügy és Számvitel Tanszék
Magyar Agrár-és Élettudományi Egyetem
Gödöllő, Magyarország

AZ IFRS-EK BEVEZETÉSE AZ EGYEDI BESZÁMOLÓK SZINTJÉN MAGYARORSZÁGON: EMPIRIKUS KUTATÁS

Анотація. Характерно, що кожна країна має свої особливості і власну специфіку облікової системи, але ті процеси, що відбулися у другій половині ХХ століття, докорінно змінили економічне мислення. Зобов'язання Угорщини щодо гармонізації бухгалтерського обліку посилилися після її вступу до Європейського Союзу в 2004 році. У 2013 році з ініціативи Міністерства економіки розпочалася робота з прийняття рішень щодо вивчення умов, за яких доречно було б запровадити застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ) на рівні індивідуальної звітності (окремих звітів). Зокрема, у 2015 році було введено нові правила бухгалтерського обліку відповідно до вимог МСФЗ. З метою забезпечення достатнього часу для підготовки суб'єктів господарської діяльності до оновлень, було прийнято рішення багатоетапного поступового введення МСФЗ, але зрештою виникла необхідність продовжити і цей термін. Відповідно до вищезазначеного ми дійшли висновку, що суб'єкти господарювання не завжди були належним чином підготовлені до застосування МСФЗ для складання й подання індивідуальної звітності. Вважаємо, що аналіз практичного досвіду є важливим елементом для розробки методів полегшення застосування МСФЗ. У ході емпіричного дослідження проведено опитування з тими респондентами, які на власному прикладі відчували зміни в бухгалтерському обліку Угорщини у 2015 році, зокрема процес застосування МСФЗ для індивідуальної звітності суб'єктів господарювання. Наявні зміни забезпечили можливість полегшення бухгалтерської роботи, зокрема ще на один крок наблизили зміцнення міжнародних процесів гармонізації бухгалтерського обліку. Як і під час будь-яких інновацій, труднощі виникали і тут, тому обізнаність про них є дуже важливою як для сфери наукового прогресу, так і для практичної роботи. Метою нашого дослідження є виявлення за допомогою неформального опитування тих труднощів і проблем, з якими неминуче зіткнулися суб'єкти господарської діяльності під час складання індивідуальної звітності за МСФЗ, насамперед ті, які працюють у сфері бухгалтерського обліку. Вивчення практичного досвіду дає можливість дізнатися загалом більше про процес міжнародної гармонізації бухгалтерського обліку та сприяє створенню заходів, які не тільки забезпечують, а й полегшують уніфікацію бухгалтерського обліку на світовому рівні, оскільки його важливість наразі безперечна.

Ключові слова: МСФЗ, облік, індивідуальний звіт, фінансова звітність, гармонізація.

JEL Classification: M41

Absztrakt. Jellemző, hogy minden országnak meg van a maga sajátos számviteli rendszere, viszont a XX. század második felében lezajló folyamatok alapjaiban változtatták meg a gazdasági gondolkodást. Magyarország számviteli harmonizációs kötelezettsége is erőteljesebbé vált a 2004-es



Európai Unió csatlakozása óta. 2013-ban a Nemzetgazdasági Minisztérium kezdeményezésére elkezdték feltárni, hogy milyen feltételekkel lehetne bevezetni a nemzetközi pénzügyi beszámolási standardok egyedi beszámoló szintjén történő alkalmazását. Végül 2015-ben került sor az új, IFRS-ekkel összhangban álló számviteli szabályozás bevezetésére. Többlépcsős bevezetés mellett döntöttek, amivel azt próbálták elérni, hogy a gazdálkodóknak elegendő idő álljon rendelkezésükre a felkészülésre, végeredményben mégis szükségessé vált a határidők kitolása. Ebből adódóan, arra a következtetésre jutottunk, hogy az érintett gazdálkodók nem minden esetben voltak megfelelő mértékben felkészülve az IFRS-ek alkalmazására az egyedi beszámolók esetében. Az IFRS-ek alkalmazásának megkönnyítésére vonatkozó módszerek kialakításában fontos szerepet kaphatnak a gyakorlati tapasztalatok elemzései. Empirikus kutatásunk során olyan alanyokkal készítettünk interjút, akik saját bőrükön tapasztalták 2015-ös változást a magyarországi számvitelben, vagyis az IFRS-ek egyedi beszámolási célú bevezetésének folyamatát. Ez a változás a lehetőséget biztosította a számviteli munka megkönnyítésére és egy újabb lépés volt a nemzetközi számviteli harmonizációs folyamatok erősítése felé. Mint minden újítás, ez is hordozott magában nehézségeket, így azok megismerése elengedhetetlen, mind a tudományos előrelépés, mind pedig a gyakorlati munka elősegítése terén. A kutatásunk célja, hogy kötetlen beszélgetések során feltárjuk, azokat a nehézséget és problémákat, melyeket az IFRS-ek egyedi beszámolási célú bevezetésének résztvevői, vagyis elsősorban a számviteli területen dolgozó alkalmazottak tapasztaltak. A gyakorlati tapasztalatok feltárása lehetőséget nyújt a számunkra a nemzetközi számviteli harmonizáció folyamatának részletesebb megismerésére és elősegítheti az olyan intézkedések létrehozását, melyek nem csak támogatják, de meg is könnyítik a számvitel egységesítését világ szinten, hiszen ennek a fontossága napjainkban már vitathatatlan.

Kulcsszavak: IFRS, számvitel, egyedi beszámoló, pénzügyi beszámoló, harmonizáció

Abstract. It is typical that every country has its own specific accounting system, but the processes that took place in the second half of the 20th century fundamentally changed economic thinking. Hungary's accounting harmonisation commitment has become more important since its accession to the European Union in 2004. In 2013, at the initiative of the Ministry of National Economy, preparatory work was launched to explore the conditions under which the application of International Financial Reporting Standards could be introduced at the level of individual reports. In 2015 new accounting regulations have been introduced in accordance with the International Financial Reporting Standards. A phased implementation was decided in order to allow sufficient time for enterprises to prepare, but ultimately it was necessary to extend the deadlines. Consequently, we conclude that the entities concerned were not always sufficiently prepared to apply International Financial Reporting Standards to their individual reports. Analyses of practical experience can play an important role in developing methods to facilitate the application of International Financial Reporting Standards. In our empirical research, we interviewed subjects who had first-hand experience of the 2015 change in accounting in Hungary, the process of International Financial Reporting Standards adoption for individual reporting purposes. This change provided the opportunity to facilitate accounting work and was another step towards strengthening international accounting harmonisation processes. Like all innovations, this one has its difficulties, so understanding them is essential, both for scientific progress and to facilitate practical work. The aim of our research is to explore, through informal interviews, the difficulties and problems experienced by those involved in the implementation of International Financial Reporting Standards for financial reporting purposes, mainly accounting staff. The exploration of practical experience will provide us with an opportunity to gain a more detailed understanding of the process of international accounting harmonisation and may help to create measures that not only facilitate but also facilitate the unification of accounting at a global level, the importance of which is now undisputed.

Key words: IFRS, accounting, individual report, financial report, harmonization.

A probléma általános megfogalmazása. A XX. század második felében egyre nagyobb teret nyertek a multinacionális vállalatok, kialakultak a nemzetközi pénzpiacok és elkezdtünk a gazdasági globalizáció kérdésével foglalkozni. Ezek a folyamatok a számvitel területét sem hagyták érintetlenül, sőt, olyan kihívások elé állították a szakmát, melyek még napjainkban is éreztetik a hatásukat. Számviteli szempontból a nemzetközi kereskedelem és a külföldi közvetlentőke-befektetések növekedése jelentette a változást, befolyásolva a nemzetközi pénzügyi beszámolás folyamatát. A számvitel harmonizációjára vonatkozó igény nemzetközi szinten egyre erősödött, így a megoldásként létrehozott nemzetközi pénzügyi beszámolási standardok (IFRS) elősegítették a számvitel egységesítését. Napjainkban már közel 50 éves múlttal rendelkeznek az IFRS-ek, viszont az elterjedésüket elősegítő egyik legjelentősebb esemény, az IFRS-ek Európai Unión belüli alkalmazási lehetősége volt. A magyar számvitel tekintetében is történelmi jelentőségű volt ez a változás. Kutatásunk szempontjából a magyarországi számvitel történelmének 2015-ben kezdődő újítások lényegesek, mikor is döntés született az IFRS-ek alkalmazásáról az egyedi beszámolók szintjén egyes gazdasági egységeket számára. Az adott változás egy újabb kihívás elé állította a számviteli szakmát. A bevezetés ütemterve szorosnak bizonyult, így a gyakorlati munka során egyre több probléma merült fel. Kutatásunk során ezeket a problémákat tárjuk fel. A bevezetés során tapasztalt problémák megismerésének jelenősége magyarázható a számvitel nemzetközi egységesítésére vonatkozó igény töretlen erősödésének és egyre szélesebb elterjedésének a világ országaiban, miáltal a bevezetési mechanizmus egyszerűsítésének fontossága vitathatatlan. Napjainkban a számviteli szakma legfontosabb feladatai közé tartozik, mind a tudományos, mind pedig gyakorlati szinten a számvitel egységesítését elősegítő intézkedések bevezetése, az áttérés egyszerűsítése, melyeket a megfelelő módszertani háttér kidolgozásával tudunk támogatni.

A legfrissebb kutatások és publikációk elemzése.

Ahogy a fentiekben olvasható, a nemzetközi szintéren működő vállalatok egyre több nehézséggel küszködtek, melyek közül Deák (2005) a következőket emeli ki:

- problémát jelentett a különböző országokban működő vállalkozások összehasonlítása;

- nem volt egyszerű megoldás a több országra kiterjedő vállalatcsoportok szintjén értelmezett konszolidált beszámoló összeállítására;

- egyre nehezebb volt a más országok tőzsdéin való megjelenés [1, 202 o.].

Megoldásként a felsorolt nehézségek kiküszöbölésére a számvitel harmonizációjának igénye egyre inkább felszínre került. Nem elhanyagolható tény, hogy a globalizáció a kereskedelem jelentős mértékű felélénkülésével járt, ami még inkább fokozta a számvitel harmonizációjára vonatkozó igényt.

A számvitel egységesítésére vonatkozó törekvésének jelentős mérföldköve volt az IFRS-ek Európai Unióban is kötelező alkalmazása. Eszerint 2005-től azon társaságok összevont (konszolidált) beszámolóit, melyek hitelviszonyt vagy tulajdonviszonyt megtestesítő értékpapírjait az Európai Unió valamelyik tagállamában található szabályozott piacra (tőzsdére) bevezették, kötelező az EU által befogadott IFRS-ek szerint összeállítani [4, 2 o.].

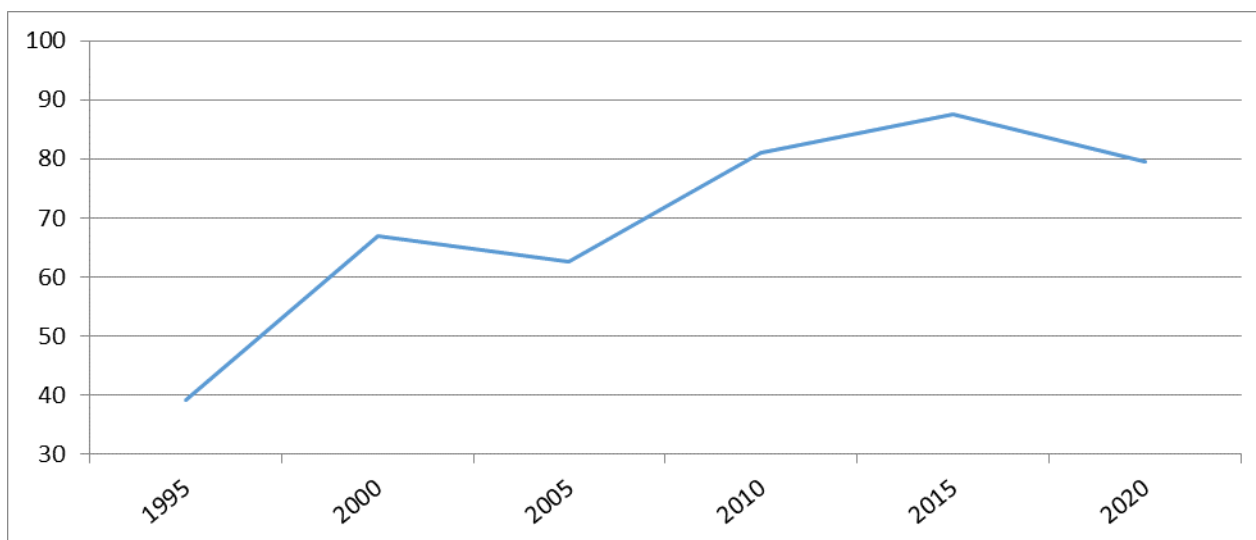
Európai Unió tagállamként Magyarország sem maradt ki ebből a folyamatból, sőt 2013-ban kezdték feltárni, hogy milyen feltételekkel lehetne bevezetni a nemzetközi

pénzügyi beszámolási standardok egyedi beszámoló szintjén történő alkalmazását. Végül 2015-ben került sor az új, IFRS-ekkel összhangban álló számviteli szabályozás bevezetésére. Természetesen ez az újítás sok nehézséget rejtegetett az érintettek számára.

A számvitel egységesítésének folyamatát több kritika érte már a szakemberek részéről, ahogyan Beke (2010) is írja munkájában, az egységes nemzetközi számviteli elvek kialakítása még nem elégséges feltétele annak, hogy az egész világra kiterjedő konzisztens beszámolási rendszer is kialakuljon, mivel számos olyan tényezőt kell még figyelembe venni, amely hatással van a harmonizált rendszer létrehozására. Ilyen például az egyes nemzetek törvényalkotási, bírósági és könyvvizsgálati szabályozása [2].

A kutatásunk középpontjában az IFRS-ek egyedi beszámolási szintű bevezetése áll Magyarország tekintetében. Ahogy fentebb említettük a világgazdaság a nemzetközi kereskedelem terén élénkülés volt tapasztalható az elmúlt évtizedekben, ami a magyar kereskedelmet is érintette. Magyarország teljesítménye az Európai Unió csatlakozása óta, a termék és szolgáltatás exportot illetően növekedésnek indult, ahogy ez az 1. ábrán is jól látható.

Az 1. ábrából kiderül, hogy 2005-től jelentős emelkedés volt tapasztalható Magyarországon a termék- és szolgáltatásexport volumene terén, ez magyarázható az ország Európai Unió csatlakozásának pozitív hatásával. Többek között ennek az eseménynek is köszönhető, hogy több országhoz hasonlóan Magyarországon is egyre érezhetőbb volt a számvitel nemzetközi egységesítésére vonatkozó igény.



**1. ábra: Termék- és szolgáltatásexport Magyarországon GDP %-ban
1995 -2020 között**

Forrás: The World Bank adatok alapján [11] saját szerkesztés

Az elmúlt években folyamatosan foglalkoztatta a magyar számviteli szakmát az IFRS-ek egyedi beszámolási szintű kérdései. Több kutató is vizsgálta már munkájában ezen újítás folyamatát és hatásait, ennek ellenére a téma még korántsem mondható elavultnak, hiszen napjainkban is vannak új belépők az alkalmazók körébe, akik saját tapasztalataik megosztásával nagyban hozzá tudnak járulni ennek a folyamatnak az

alaposabb megismeréséhez és segítségükkel a számviteli szakemberek munkájának megkönnyítéséhez. Ez az újítás a gazdálkodó egységek széles körét érintették, többek között a hitelintézeteket is. A hitelintézetek körében az áttérés kérdéseit Füredi és Várkonyiné, 2017-ben publikált munkájukban vizsgálták. A szerzők kiemelik, hogy az áttérés időszaka nem lesz problémamentes, mivel 2018. január 1-től hatályba lép az IFRS 9 pénzügyi instrumentumok standard [5, 21 o.]. Az IFRS 9 pénzügyi instrumentumok szabvány – amint megváltoztatja a pénzügyi eszközök besorolására, értékelésére vonatkozó előírásokat, és új, várható hitelveszteségeken alapuló értékvesztési modellt tartalmaz [5, 22 o.]. Véleményük alapján már 2017. évi éves pénzügyi beszámolót megelőzően tájékoztatással kellett volna szolgálni a számviteli politikák változásairól, illetve közzétenni az ismert vagy ésszerűen megbecsülhető azon információkat, amelyek relevánsak annak értékeléséhez, hogy az új IFRS alkalmazása milyen hatással lesz a gazdálkodó egység pénzügyi kimutatásaira a kezdeti alkalmazás időszakában ezzel is megkönnyítve az átállás folyamatát [5, 26 o.].

A bankszektort illető további tapasztalatokat Gyulyás és Somogyi (2019) vizsgálták az IFRS 9 bevezetésének vonatkozásában. A kérdőíves kutatásukból kiderül, hogy a hitelintézetek számára a három legnagyobb kihívást az értékvesztés meghatározása, az SPPI-teszt, valamint az adózással összefüggő kérdések jelentették [6, 270 o.]. Az első évben a hitelintézetek inkább negatívan ítélték meg az áttéréssel járó feladatokat [6, 273 o.].

Az áttérés nem csupán a bankszektort érintette. Borzán és Szekeres (2021) egy magyar nagyvállalat tekintetében vizsgálták az IFRS első alkalmazásának folyamatát. Fő szempontjuk a magyar számviteli szabályozás és az IFRS-re vonatkozó számviteli alapelvek különbségeiből fakadó eltérések elemzése. Vizsgálatuk során számos olyan eltérést azonosítottak, melyek a két számviteli rendszer különbözőségéből adódóan a vagyon nagyságában okozott különbséget a vizsgált nagyvállalat és az IFRS alapján elkészített beszámolók között viszont kiemelik, hogy további következtetések levonásához nagyobb sokaság bevonásával kellene elvégezni a vizsgálatokat, valamint a kutatás folytatásaként több év viszonylatában összehasonlítani az adatokat [3, 45 o.]. Tarpataki és társai (2022) a mérleg- és eredménykimutatás adatainak eltéréseit vizsgálták a magyar vállalkozások áttérésének következményeként az IFRS alapú beszámolóra. Arra a következtetésre jutottak, hogy az IFRS-re való áttérés a vizsgált vállalkozások többségénél nem befolyásolta a pénzügyi kimutatások főbb számait [8, 111 o.]. Amint láthatjuk a téma kutatói más-más szempontból vizsgálták meg az átállás folyamatát illetve hatásait. Az általunk elvégzett kutatás a személyes tapasztalatok feltárása összpontosít, kvalitatív módszerrel vizsgáljuk az átállás folyamatát, így lehetőségünk nyílik olyan problémák felismerésére melyeket eddig nem feltétlenül ismert fel a szakma, vagy azon problémák megerősítésére melyeket a korábbi kvantitatív kutatási módszerek segítségével kerültek erősebb megvilágításba.

A cikk célja. A kutatásunk célja, hogy kvalitatív kutatási módszer segítségével feltárjuk az IFRS-ek egyedi beszámolók szintjén történő bevezetésének gyakorlati tapasztalatait, különös tekintettel a bevezetés során tapasztalt nehézségekre. Kutatásunk során interjúk keretein belül beszélgettünk, az átállás folyamatát első kézből tapasztalt szakemberekkel. A kapott eredmények összegzésével célunk rávilágítani a gyakorlati szakemberek véleményének fontosságára, az adott kérdéskört illetően ajánlásokat tenni az interjúk során feltárt problémák megelőzésére.



A kutatási eredmények bemutatása. Az IFRS-ek bevezetésével kapcsolatos nehézségek feltárásának kérdésével napjainkban is aktívan foglalkozik a könyvelői szakma. Ennek hatására az érintettek folyamatosan az újabb megoldásokat keresik a kérdéskör alaposabb feltérképezésére. Véleményünk szerint nem elhanyagolhatóak a gyakorlati tapasztalatok és élmények, így kutatásunk során olyan egyéneket kérdeztünk meg, akik munkájuk során átértékelték a 2016-2018-ban végbement változást a magyarországi számvitelben vagyis, az IFRS-ek egyedi beszámolási célú bevezetések folyamatát. A kutatás félig strukturált interjú formájában ment végbe és 2021 nyarán valósult meg Magyarországon.

A kutatásban 4 tőzsdén jegyzett társaság és 2 hitelintézet vett részt. A megkérdezettek könyvelőként dolgoztak az adott gazdálkodó egységeknél. Emellett egyedi kérésre a Központi Statisztikai Hivatal rendelkezésünkre bocsátotta az IFRS alkalmazásba új belépők számát 2016-2020 időszakra, mely adatok segítségével szeretnénk kiegészíteni empirikus kutatásunkat.

Mivel egy tapasztalati vizsgálatról van szó, így sokkal „ember közelebb” képet kapunk a vizsgált kérdésekről. A választott kutatási módszerrel könnyebben elkerülhető, hogy lényegi információk vesszenek el az interjúalany megkérdezése során, ami akár más képet is mutathat a vizsgált kérdésekről, mint pl. egy kérdőíves kutatás esetén. Az sem elhanyagolható tény, hogy az interjú során előfordulhat, hogy maga az alany vet fel egy olyan fontos részletet a témával kapcsolatban, melyre magunk nem gondoltunk volna, így egy kérdőíves kutatás során nem került volna napvilágra. A kutatásunk során leginkább az egyedi tapasztalatok megismerésére, az egyedi különbségek feltárására vagyunk kíváncsiak.

A 1387/2015. (VI. 12.) Korm. határozat a nemzetközi pénzügyi beszámolási standardok egyedi beszámolási célokra történő hazai alkalmazásáról világosan leírja a bevezetésre ütemtervét, melyből kiderül, hogy egyes gazdálkodó egységek már 2016-tól élhetnek az IFRS-ek egyedi beszámolási célú alkalmazásának lehetőségével, míg mások 2017-től kaptak erre lehetőséget.

A vizsgálat pontossága érdekében elengedhetetlen a pontos ütemterv ismerete, melyet az 1. táblázatban vázolunk. Az 1. táblázatból kiderült, hogy a bevezetés ütemterve egyes gazdálkodó egységek számára a kezdetekben biztosította a választás lehetőségét, így külön figyelmet érdemel a kérdés, hogy már akkor is volt-e hajlandóság az átállásra, mikor az még nem volt kötelező az adott gazdasági egység számára.

1. táblázat

A nemzetközi pénzügyi beszámolási standardok egyedi beszámolási célokra történő hazai alkalmazásának ütemterve

	Gazdálkodó egység	2016.01.01. Választható (az MNB által felügyelt intézmények kivételével)	2017.01.01. Választható	2017. 01.01 Kötelező	2018. 01.01 Kötelező
1.	azon vállalkozások számára, amelyek értékpapírjait az Európai Gazdasági Térség bármely tagállamának szabályozott piacán forgalmazzák	X		X	

	Gazdálkodó egység	2016.01.01. Választható (az MNB által felügyelt intézmények kivételével)	2017.01.01. Választható	2017. 01.01 Kötelező	2018. 01.01 Kötelező
2.	anyavállalati döntés alapján azon vállalkozások számára, amelyek legfelsőbb anyavállalata a konszolidált beszámolóját az IFRS-ek alapján készíti el	X			
3.	a hitelintézetek és a hitelintézetekkel egyenértékű prudenciális szabályozásnak megfelelő pénzügyi vállalkozások számára			X	
4.	a biztosítók számára, a szolvencia II. szabályozás alá nem tartozó biztosító egyesületek kivételével		X		
5.	az MNB felügyelete alá tartozó, az előzőekben nem említett intézmények számára, a pénztárak kivételével		X		
6.	az előzőekben nem említett, könyvvizsgálati kötelezettség alá eső társaságok számára		X		
7.	a szövetkezeti hitelintézetek és a szövetkezeti hitelintézetek integrációjában részt vevő egyéb hitelintézetek, valamint a 3. szerinti egyes kisebb méretű hitelintézetek számára				X

Forrás: saját szerkesztés a 1387/2015. (VI. 12.) Korm. határozatban foglaltak alapján [9]

Interjúink alkalmával megkérdeztük a gazdálkodó egységeket, akik számára biztosított volt a választás lehetősége, hogy éltek-e azzal, és ha igen, akkor mi volt az a mozgatórugó, ami a kötelezővé tétel előtt erre a döntésre ösztönözte őket. Az IFRS egyedi beszámolási bevezetésének időpontjai a kutatásunkban részt vevő gazdálkodó egységek esetében a 2. táblázatban láthatóak.

2. táblázat

Az IFRS egyedi beszámolási bevezetésének időpontja a vizsgálatban részt vett gazdálkodó egységek esetében

Vizsgált gazdálkodó egység	Az IFRS egyedi beszámolási bevezetésének időpontja
Tőzsdén jegyzett társaság „A”	2016. január 1.
Tőzsdén jegyzett társaság „B”	2016. január 1.
Tőzsdén jegyzett társaság „C”	2017. január 1.
Tőzsdén jegyzett társaság „D”	2017. január 1.
Hitelintézet „E”	2017. január 1.
Hitelintézet „F”	2017. január 1.

Forrás: saját szerkesztés interjúk alapján

A tőzsdén jegyzett társaságok esetében az átállás 2016. január 1.-én már megvalósulhatott. Az A és B interjúalanyok tapasztalataik alapján elegendő idő állt



rendelkezésre az átállásra. Elmondásuk szerint már régóta készítik a konszolidált pénzügyi beszámolóikat az IFRS-ek szerint, így az egyedi beszámolók terén való alkalmazásának folyamatára fel voltak készülve, így ők már 2016-ban éltek a bevezetés lehetőségével. A korai bevezetés legfőbb ösztönzőiként a felhasználóbarátabb könyvelést és párhuzamos könyveléssel járó többlet terhek megszűnését említették.

Mint a 2. táblázatból kiderül a C és D interjúalanyok által képviselt tőzsdén jegyzett társaságok a kivárást választották és csak 2017-től készítik egyedi beszámolóikat az IFRS-ek szerint. Ez az jelenti, hogy ők csak attól a ponttól éltek ezzel a lehetőséggel, mikor már kötelező volt a számukra. Érdeklődésünkre, hogy mi volt ennek az oka, mindkét interjúalany a lehetséges jogszabályi változásokra utalt.

A hitelintézetek esetében, az átállás időpontja 2017 volt és kötelező jelleggel meg kellett valósítani. Mind az E és F interjúalanyok egyet értettek abban, hogy kevés idő állt rendelkezésükre az átállásra. Az E interjúalany elmondása szerint sok olyan kérdés merült fel bennük a bevezetéssel kapcsolatban, melyek megválaszolása időigényes volt. F interjúalany kiemelte, hogy nem fordítottak kellő időt az átállási folyamat megtervezésére, így sokkal feszítettebb tempóban kellett dolgozniuk az átállás előtti időszakban, ami miatt az alkalmazottak nem feltétlenül fogadták pozitívan a változást.

Kérésünkre a Központi Statisztikai Hivatal rendelkezésünkre bocsátotta azok számát, akik 2016-2021 között beléptek az IFRS alkalmazók körébe. Jól látható a 3. táblázatból, hogy a 2016-os évben alacsony volt az új belépők száma, nyilvánvalóan, azért mert ekkor még opcionális volt az átállás lehetősége.

3. táblázat

Új belépők száma az IFRS alkalmazók körébe 2016-2021* között

Év	Új belépő IFRS-be	
	pénzügyi	nem pénzügyi
2016	4	8
2017	54	84
2018	39	28
2019	27	25
2020	2	15
2021*	4	9

* 2021.06.02-án hatályos adatok szerint.

Forrás: Központi Statisztikai Hivatal (www.ksh.hu) „Új belépő IFRS-be, egyedi kérésre összeállított táblázatos adatállomány” [10]

Az interjúalanyok egyike sem említette, hogy az IFRS egyedi beszámolási bevezetésére vonatkozó döntést azért fogadták pozitívan, mivel az erősíti a gazdálkodó egység versenyképességét vagy könnyebb összehasonlíthatóságot biztosít a beszámolók között. Ezt érdekesnek tartjuk kiemelni, mivel tulajdonképpen ezek lennének a kulcs tényezői az IFRS-ek bevezetésének, viszont abban mindenki egyet értett, hogy a továbbiakban egyszerűbb munkavégzésre számítottak a bevezetés hatásaként.

Az IFRS-ek alkalmazására vonatkozóan az érintett gazdálkodó egységeket egyszerre érte külső és belső nyomás. Ahogyan a 3. táblázatból kiderül az IFRS-ek

alkalmazóinak köre 2017-ben növekedett meg a legjelentősebb mértékben, ami egyértelműen a külső törvényi nyomásnak tudható be, mind a pénzügy és nem pénzügyi intézményeket illetően, viszont nem elhanyagolható tény, az a belső nyomás, mely az anyavállalatok irányából érkeztek, rábírva a gazdálkodó egységeket, hogy a jogilag kötelezővé tétel előtt éljenek az átállás lehetőségével.

Az interjúk során különös hangsúlyt fektettünk a bevezetés során tapasztalt problémák feltárására. Az interjúalanyok hasonló nehézségekről számoltak be, melyeket a 4. táblázatban foglaltunk össze.

4. táblázat

Az IFRS egyedi beszámolási bevezetése során tapasztalt problémák a vizsgálatban részt vett gazdálkodó egységek esetében

Vizsgálatban részt vevő gazdálkodó egység	Az IFRS egyedi beszámolási bevezetése során tapasztalt problémák
Tőzsdén jegyzett társaság „A”	<ul style="list-style-type: none">- a számviteli politika átdolgozása és kiegészítése- egyéb szabályzatok módosítása (pl. értékelési politika)- azon folyamatok optimalizálása, melyek eltérően kezel a magyar számviteli törvény, mint az IFRS- IT- rendszer fejlesztési nehézségek
Tőzsdén jegyzett társaság „B”	<ul style="list-style-type: none">- a számviteli politika átdolgozása és kiegészítése- képzések biztosítása- azon folyamatok optimalizálása, melyek eltérően kezel a magyar számviteli törvény, mint az IFRS- IT- rendszer fejlesztési nehézségek- az új IT-rendszer alkalmazásának nehézségei
Tőzsdén jegyzett társaság „C”	<ul style="list-style-type: none">- külső segítség bevonásának a korlátai- az átállással járó feladatok nehézségeinek alábecsülése, ebből adódóan nem megfelelő projektmenedzsment- szoros határidők- a bevezetés idő- és anyagi erőforrás igényesebb a vártnál- IT- rendszer fejlesztési nehézségek
Tőzsdén jegyzett társaság „D”	<ul style="list-style-type: none">- az alkalmazottak negatív hozzáállása- szakemberhiány- képzések biztosítása- a bevezetés idő- és anyagi erőforrás igényesebb a vártnál- IT- rendszer fejlesztési nehézségek
Hitelintézet „E”	<ul style="list-style-type: none">- a bevezetés idő- és anyagi erőforrás igényesebb a vártnál- szoros határidők- IT- rendszer fejlesztési nehézségek- szakember hiány
Hitelintézet „F”	<ul style="list-style-type: none">- a bevezetés idő- és anyagi erőforrás igényesebb a vártnál- naprakész IFRS tanácsadó- szoros határidők- IT- rendszer fejlesztési nehézségek

Forrás: saját szerkesztés interjúk alapján

Az interjúk során kiderült, hogy a vizsgálatban részt vevő gazdálkodó egységekben nehézséget okozott az új IT-rendszerek fejlesztése és azok tesztelési folyamatára szánt határidők betartása. Emellett annak ellenére, hogy a konszolidált



pénzügyi beszámolóik már több éve az IFRS-ek szerint állítják össze, mégis tapasztaltak szakmai kihívásokat az átállás során. Itt kiemelték a számviteli politika átdolgozását és azon folyamatok optimalizálását, melyek eltérően kezel a magyar számviteli törvény, mint az IFRS. Több interjúalany is jelezte, hogy a felmerült problémák megoldása érdekében külső IFRS tanácsadó segítségét vették igénybe, de így is sokkal idő- és anyagi erőforrás igényesebb volt az átállás, mint arra korábban számítottak.

Minden nehézség ellenére az interjúalanyok pozitívan nyilatkozott az átállás után tapasztalt hatásokról. Elmondásuk alapján, ha megfelelő szakértelemmel rendelkező egyének segítették volna az átállást, sokkal könnyebben vették volna az akadályokat.

A szakember hiány megszüntetésének fontosságát, Lukács (2017-ben) már megfogalmazta. Munkájában felhívja a figyelmet az IFRS egyedi beszámolási szintű bevezetésének előnyeire és hangsúlyozza az IFRS minősítés megszerzésének jelentőségét. Kiemeli, hogy 2017-ben az összes regisztrált mérlegképes könyvelők csupán 3%-ának volt IFRS regisztrációja, ami alátámasztja az interjúink során felmerült szakemberhiány nehézségeinek tényét [7].

Következtetések és a kutatás továbbvitelének lehetőségei. Az IFRS bevezetése az egyedi beszámolók szintjén, fontos fejlődés volt a magyar számvitelben, ugyanakkor nyomásként is értelmezhető az érintett gazdálkodó egységekre nézve. Mint kiderült a kutatásból, nem csak a külső törvényi nyomásról kell beszéljünk, hanem az anyavállalatok részéről tanúsított követelményekről is. A bevezetés folyamatának nehézségeit tovább fokozta az általános megjelenő szakemberhiány az IFRS minősítéssel rendelkező könyvelők és tanácsadók tekintetében. Ezt tulajdonképpen minden interjúalany megemlítette. Általánosan megjelenő nehézség volt továbbá a magyar számviteli szabályozás és az IFRS szerinti számvitel között különbség felismerése és egy olyan rendszer kialakításának hiánya, mely gördülékenyen tudja kezelni ezeket a különbségeket. Ehhez elsősorban a megfelelő IT-rendszerre van szükség, sőt alapjaiban véve ez nélkülözhetetlen előfeltétele a sikeres átállásnak. Az interjú alanyok által képviselt gazdálkodó egységek mindegyikében felmerült valamilyen probléma az IT-rendszer fejlesztése során vagy az alkalmazás tekintetében, visszautalva ismételten a szakemberhiány problémájára. Következtetésképp elmondható, hogy a vártnál több időt és anyagi erőforrást igényelt az átállás. Véleményünk szerint a kapott eredmények alapján kijelenthetjük a megfelelő projektmenedzsment jelentőségét. Ahhoz, hogy a gyakorlatba átültethető konkrét javaslatokat tegyünk az IFRS egyedi beszámolói alkalmazása terén további kutatásokra van szükség, az interjúalanyok elemszámának bővítésével illetve a megkérdezendő gazdálkodó egységek tevékenységi körének szélesebb palettájával, hiszen a kutatás során kiderült, hogy bár voltak általánosan megjelenő problémák a tapasztalatok között, mégis minden megkérdezett gazdálkodó egység esetében voltak sajátosságok tapasztalatok. Úgy gondoljuk, hogy ez bizonyítja, hogy a témának még mindig van aktualitása és jelentősebb hangsúlyt kellene kapjon a probléma feltárásának ilyes jellegű formája. Következtetésképpen kijelenthető, hogy minden nehézség ellenére az interjúalanyok egyetértettek abban, hogy az IFRS bevezetés az egyedi beszámolók szintjén pozitív hozadékkal járt és a számvitel egységesítésére vonatkozó törekvések jelentősége egyre inkább fokozódni fog a jövőben.

A felhasznált források listája / References

1. Deák I. (2005) A globalizálódó számvitel. In Botos Katalin (szerk.) Pénzügyek és globalizáció. SZTE Gazdálkodástudományi Kar Közleményei. JATEPress, Szeged, 201-214 o. ISSN: 1588-8533 URL: http://acta.bibl.u-szeged.hu/5660/1/gtk_2005_201-214.pdf (letöltés időpontja: 2022. 05.23)
2. Beke J. (2010) A számvitel globalizálódása és harmonizálódása a regionális (EU) és a nemzetközi összehasonlító vizsgálatok tükrében. *Külgazdaság*, LIV. évf., 2010. május–június. 81–101. o. ISSN 0324-4202 URL: https://kulgzdasag.eu/api/uploads/05_beke_jeno_bc7650d364.pdf (letöltés időpontja: 2022. 05.25)
3. Borzán A., Szekeres B. (2021) Áttérés a Nemzetközi Pénzügyi Beszámolási Standardok szerint összeállított éves beszámoló elkészítésére egy hazai nagyvállalat esetében. *Vállalkozásfejlesztés a XXI. században. Üzleti megoldások és gyakorlati tapasztalatok a menedzsment területén*, 2021/1. kötet. 28-46 o. ISBN 978-963-449-279-5 URL: https://kgk.uni-obuda.hu/sites/default/files/VF2021/VF2021-1/VF_2021_I_kotet_6.pdf (letöltés időpontja: 2022. 08.26)
4. Bogáth E. (2018) A nemzetközi számviteli rendszerek harmonizációja. *Controller info*, 6. évf. 1.sz. 2-4. o. ISSN: 2063-9309 URL: http://real.mtak.hu/106172/1/ContrInf_beliv_2018-01_01.pdf (letöltés időpontja: 2022. 05.23)
5. Füredi-Fülöp J., Várkonyiné Juhász M. (2017) Gondolatok a hitelintézetek körében bevezetésre kerülő a nemzetközi pénzügyi beszámolási standardok alapján készített egyedi szintű beszámolóról. *Pénzügy-számvitel füzetek III.*, Miskolci Egyetem Kiadó, 2017. 19-27 o. ISBN 978-615-5626-35-7 URL: <https://gtk.uni-miskolc.hu/files/13413/P%20C3%A9nz%20C3%BCgy-sz%20C3%A1mvtel+f%20C3%BCzetek+h%20C3%A1rmas+sz%20C3%A1ml.pdf> (letöltés időpontja: 2022. 08.28)
6. Gulyás É., Somogyi C. (2019) Az ifrs 9 bevezetésének tapasztalatai a bankszektorban. *Gazdaság és Pénzügy*, 2019. 6. évf. 3. sz. 255-283 o. ISSN 2415-8909 URL: <http://real.mtak.hu/102236/1/255-283GulyasSomogyi.pdf> (letöltés időpontja: 2022. 08.28)
7. Lukács J. (2017) Egyre nagyobb teret nyernek az IFRS-ek. *Szak-ma*, 2017. februári lapszám. ISSN 1419-6956 URL: <http://szak-ma.hu/ifrs/egyre-nagyobb-teret-nyernek-az-ifrs-ek-101348> (letöltés időpontja: 2022. 05.28)
8. Tarpatáki E., Filyó J., László N. (2022) Magyar vállalkozások áttérése az IFRS-alapú beszámolóra a hitelbírálókat során használt mutatószámok tükrében. *Hitelintézeti Szemle*, 2022. 21. évf. 1. sz. 95-112. o ISSN 2416-3201 URL: <http://real.mtak.hu/140779/1/hsz-21-1-t4-tarpataki-filyo-laszlo.pdf> (letöltés időpontja: 2022. 09.03)
9. 1387/2015. (VI. 12.) Korm. határozat a nemzetközi pénzügyi beszámolási standardok egyedi beszámolási célokra történő hazai alkalmazásáról URL: <https://net.jogtar.hu/getpdf?docid=A15H1387.KOR&targetdate=&printTitle=1387/2015.+%208VI.+12.%29+Korm.+hat%20C3%A1rozat&getdoc=1> (letöltés időpontja: 2022. 05.28)
10. Központi Statisztikai Hivatal „Új belépő IFRS-be, egyedi kérésre összeállított táblázatos adatállomány” URL: www.ksh.hu (letöltés időpontja: 2022. 05.28)
11. The World Bank URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.ZS> (letöltés időpontja: 2022. 05.28)



DOI: <https://doi.org/10.58423/2786-6742/2022-2-207-219>

UDC 336.221.4

Botond Géza KÁLMÁN

PhD, Visiting Lecturer

Department of Accounting and Auditing

Ferenc Rakoczi II Transcarpathian Hungarian College of Higher Education
Berehove, Ukraine

ORCID ID: 0000-0001-8031-8016

Scopus Author ID: 57215096515

Gabriella LOSKORIKH

PhD, Deputy Head of Department

Department of Accounting and Auditing

Ferenc Rakoczi II Transcarpathian Hungarian College of Higher Education
Berehove, Ukraine

ORCID ID: 0000-0002-5402-7220

ResearcherID: ABC-4079-2020

Gábor PATAKI

Assistant Professor

Department of Accounting and Auditing

Ferenc Rakoczi II Transcarpathian Hungarian College of Higher Education
Berehove, Ukraine

ORCID ID: 0000-0001-6761-7732

MODERN CASTE SYSTEM IN TAXATION

Анотація. У статті досліджено сучасний динамічний розвиток оподаткування - одного з найстаріших форм фінансових інституцій. Податки існують відколи існує сама історія суспільства. Їх основна роль полягає у покритті фінансових витрат держави для виконання своїх функцій. Таким чином, вони виконують перерозподільну функцію. Податки часто розглядають як форму примусового відчуження на користь держави результатів діяльності суб'єктів господарювання, що характеризується низьким рівнем готовності їх платити. Однією з найімовірніших причин цього може бути те, що зворотна компенсація за сплачені податки надходить не відразу або протягом певного прогнозованого періоду, зокрема у багатьох випадках навіть не в матеріальній формі. Тому багатьом платникам здається, що вони платять податки даремно. У цій статті автори розглядають проблему на трьох рівнях: на рівні громадян, суб'єктів господарювання та транснаціональних корпорацій. На всіх трьох рівнях визначені чинники й особливості, які характеризують дану групу. Готовність громадян платити податки досліджується за результатами міжнародних досліджень, які присвячені питанню податкової моралі у державі. Очікуваною метою та результатом цього міжнародного дослідження буде розробка більш прозорої, уніфікованої податкової системи (за якої важче уникнути податкового тягаря). Автори аналізують готовність платити податки та способи, за допомогою яких платники намагаються зменшити суму до оподаткування, або, за можливості, взагалі нівелювати податкові ризики. Найменше перспектив у цьому питанні мають окремі громадяни. Простір для маневру компаній вже значно ширший, що характеризується наявністю кількох способів зменшення розміру податкових платежів на рівні бізнесу. Як показує дослідження, найбільше можливостей у цій сфері мають транснаціональні корпорації. Спонука отримати величезний прибуток часто переважає навіть основні моральні міркування. На основі отриманих результатів авторами сформовано теорію сучасної податкової кастової системи та визначено можливі перспективи її подальшого функціонування.

Ключові слова: оподаткування; податкова мораль; держава; громадяни, підприємства, транснаціональні компанії, правова прогалина.

JEL Classification: H22, H25

Abstract. Ebben a tanulmányban a szerzők megvizsgálják, hogy a világ egyik legrégebbi pénzügyi intézménye, az adózás hogyan alakul napjainkban. Az adók egyidősek a történelemmel. Szerepük legfőképpen az, hogy fedezzék az államnak azokat a költségeit, amelyek a közfunkciók ellátása során felmerülnek. Az adók így egyfajta újraelosztó funkciót töltenek be. Az adókat sokszor elkerülendő, szükséges rossz rendelkezésként kezelik, és gyakori az adófizetési hajlandóság alacsony szintje. Ennek egyik legvalószínűbb oka lehet, hogy a befizetett adóért cserébe nem azonnal, vagy belátható időn belül érkezik az ellenszolgáltatás, ami ráadásul sok esetben nem is kézzelfogható formában jelenik meg. Ezért érzik sokan úgy, hogy az adót a semmiért fizetik. A jelen cikkben a szerzők a kérdést három szinten vizsgálják: az állampolgárok, a vállalkozások és a multinacionális cégek között. Mindhárom szinten kutatják azokat a sajátosságokat, amelyek az adott csoportot jellemzik. Az állampolgárok adózási hajlandóságát az államokra jellemző adómorált vizsgáló nemzetközi kutatások eredményeit felhasználva vizsgálják. Ezeknek a nemzetközi kutatások várható célja és eredménye egy átláthatóbb, egységesebb (és kevésbé megkerülhető) adózási rendszer kialakulása lesz. A szerzők elemzik az adófizetési hajlandóságot és azokat a módszereket, amelyekkel igyekeznek csökkenteni a fizetendő adó mértékét, esetleg teljesen elkerülni az adófizetést. A legkevesebb lehetőséggel e téren az egyes állampolgárok rendelkeznek. A cégek mozgástere már jóval szélesebb, számos módon csökkenthető a fizetendő adó. A legmesszebbre pedig – ahogyan az ebből a tanulmányból kiderül, milyen messzire – a multinacionális cégek képesek elmenni. Az óriási profit kísértése sokszor az alapvető erkölcsi szempontokat is felülírja. Az eredmények alapján a szerzők megfogalmazzák a modern adózási kasztrendszer elméletét és kifejtik a véleményüket ezzel a rendszerrel kapcsolatban.

Kulcsszavak. Adózás; adózási hajlandóság; állam; állampolgárok, vállalkozás, multinacionális vállalatok, joghézag.

Abstract. The article examines the modern dynamic development of taxation - one of the oldest forms of financial institutions. Taxes have existed since the very history of society. Their role is mainly to cover the financial costs incurred by the state in the performance of its public functions. Thus, they perform a redistributive function. Taxes are often considered as a form of forced alienation of the business entities results in favour of the state, and low levels of willingness to pay are common. One of the most likely reasons for this may be that the refund of taxes paid does not come immediately or within a certain forecast period, and in particular, in many cases, not even in a tangible form. Therefore, many taxpayers feel that they are paying taxes in vain. In this article, the authors examine the issue at three levels: at the level of citizens, business entities, and transnational corporations. Factors and features characterizing this group are defined at all three levels. The willingness of citizens to pay taxes is investigated based on the results of international studies devoted to the issue of tax morality in the state. The expected goal and result of this international study will be the development of a more transparent, unified tax system (where it is more difficult to avoid the tax burden). The authors analyse the willingness to pay taxes and the ways in which taxpayers try to reduce the amount before taxation, or, if possible, eliminate tax risks altogether. Individual citizens have the least prospects in this matter. The room for manoeuvre of companies is already much wider, characterized by the presence of several ways to reduce the size of tax payments at the business level. As the research shows, transnational corporations have the most opportunities in this area. The temptation to make huge profits often outweighs even basic moral considerations. Based on the obtained results, the authors formed a theory of the modern tax caste system and determined possible prospects for its further functioning.

Keywords: Taxation; tax morale; state; citizens, enterprise, multinational companies, legal gap.



Introduction. Ever since the state institution appeared in history, people have been paying taxes. The purpose of taxes is to provide a source of power to finance its services to the community (defence, internal order, stability, redistribution network). Because these features are mostly not tangible for individual people, most people don't understand why taxes are needed. Especially in the case of a high tax rate or a strict collection organization. The situation is similar with businesses that see the tax as a profit-reducing factor. Therefore, on the one hand, the tax policy of a given country, on the other hand, the attitude of the population, and on the third hand, the way of thinking of companies influences the willingness to pay individual and corporate taxes. In this study, we examine this propensity in different selected countries around the world and analyse what capital-intensive multinationals do to keep as little of their revenue as possible to the state as taxes.

India is one of the countries in the world whose history we find a civilization that goes back into the shadows of the past – even when hordes of hunters have migrated to other continents. However, not only is the civilization of this vast country old, but also its social system. This is the so-called caste system, for the elimination of which urban India is doing more and more, but it still lives on unchanged among the billions of rural people. The reason why this is the case was explained by a European lawyer, Ehrlich, a professor of law living on the border of the Austro-Hungarian Monarchy in the early 20th century [1]. (Of course, he was not talking about India but about his own society; still, the theory he created is a perfect explanation for the caste system that still exists today.) In short, whatever the legal system of a country, it is different from traditional customary law, than people organize their own lives and communities according to customary law. For example, despite a well-used contract law, instead of a signature and a seal, a legal bond arising from the contract will be created by handshake. Today's representative of Ehrlich's theory, Teubner [2], still believes that traditional customary law will also be the basis of "world law" in the context of globalization. This is the main reason why rural India does not give up the caste system.

A question may arise in the reader as to how the caste system relates to modern taxation. We argue that there is a close connection between the two concepts. Individuals, businesses, and large, capital-intensive multinationals have very different situations and opportunities. These companies can afford financial and legal experts who are out of reach for the average person. These experts "solve" the problem of paying taxes, and the company's executives and shareholders enjoy the consequences of higher profits. Such companies seem untouchable to the individual. The only difference compared to the caste system is that in India the poorest strata belong to the education genres (untouchable), while in the case of taxation the richest multinationals are untouchable. We present this "reverse" caste system in our article. In addition to multinational companies, we chose Ukraine and Hungary as the subject of our study, to which we are more closely connected through our affiliation. Our research is also a remembrance of the former researcher of our college, Viktória Szemjon, who died young, and whose research was one of her research areas.

Literature Review. We start our thinking with the concept of Good State Good Governance (GSGG). This has already been articulated in detail by Enlightenment thinkers (Locke, Montesquieu). The essence of the theory is that the state is for man,

as it promises and provides protection, stability, security, and fair distribution. However, achieving these goals requires financial resources in addition to making the right decisions. The basis for such resources is the public burden on citizens, which takes the form of taxes and contributions. As security of life, stability and similar conditions are, of course, a situation experienced by the citizens of the state, they are perceived as difficult to grasp. Withdrawals in the form of taxes and contributions, on the other hand, are experienced in a concrete quantifiable form. Therefore, today, unfortunately, it is not uncommon to get rid of public burdens, such as concealing part or the entire tax base. Tax havens and the offshore companies registered in them are thriving, while a fraction of their revenue is what they are forced to spend, at least for the sake of appearances, for the benefit of the public.

Based on these ideas, our first research question is what factors influence the willingness to pay taxes and the motivations for tax evasion. Willingness to tax, which is usually defined as the internal motivation to pay taxes, is a vital element of the tax system. This is because most tax revenues are based on the voluntary obligations of taxpayers. Higher willingness to pay taxes therefore has the potential to increase revenues, with relatively little enforcement effort. In the short term, this can be achieved primarily through economic approaches to its behaviour, but in the longer term, structural changes are needed, which will increase taxpayers' confidence and legitimacy [3].

The concept of willingness to tax can basically be measured by meeting four criteria [4]. The co-operating taxpayer declares all his taxable income, pays all his tax liabilities, has no tax arrears, and has no penalty for tax evasion. There are basically two types of willingness: voluntary or forced [5]. Takácsné and Dobos [6] summarised the factors influencing the willingness to tax by reviewing the available literature: the most important of these are the cultural environment, religious values, national pride, and accepted social norms in addition to demographic factors (gender, age, marital status) and attitudes.

Purpose of the study. The purpose of our study is to show that all taxpayers are willing to avoid paying taxes, especially if they find the amount to be paid too high or the services received from the state in return for taxes too few and not specific enough. Large multinational companies have sufficient resources and experts and are present in several countries. They make use of this advantage and in some cases, not deterred by anything, they try to withhold all amounts intended for tax payments. We wanted to draw attention to the fact that until a cross-border uniform position and organisation is developed in international tax regulation, these companies will remain untouchable by the authorities. The sad topicality of our work is that just before its publication, the United States Government unilaterally terminated the international double taxation treaty concluded with Hungary in 1979 with its notification sent on 8 July 2022. The reasons for the termination are partly not economic but political considerations. However, its effect will be exactly the opposite of the current unification goals of international taxation.

Research results and discussions. One good illustration of the propensity to tax phenomenon (Figure 1) is the compliance pyramid [7]. This is a good indication that most citizens and companies are behaving lawfully. Of course, the news is always about tax evasion, the exploitation of loopholes, as has already been the case for the

role of the media. Based on the pyramid, we can interpret the difference between tax evasion and tax evasion. This does not manifest itself in the amount of unpaid tax, but in the form of a moral dilemma. Tax evasion is legal but unethical because it exploits the shortcomings of tax legislation. Examples of tax evasion include artificial transactions to obtain tax benefits or a tax advantage, tax-reducing business structures, the creation of companies registered in tax havens, and so on. In contrast to tax evasion, tax evasion (tax fraud) is already an illegal activity. This is behaviour that violates the law and is intentionally contrary to it. So, the result of the two concepts is the same (paying less tax), but the way is not. Both formats can be used by both individuals and companies.

The main factors influencing the willingness to tax were summarised by Richardson [8]. These are the following:

- a high degree of uncertainty about the country's political and economic situation,
- low level of individualism [9],
- enforcement,
- trust in government, and
- religiosity.

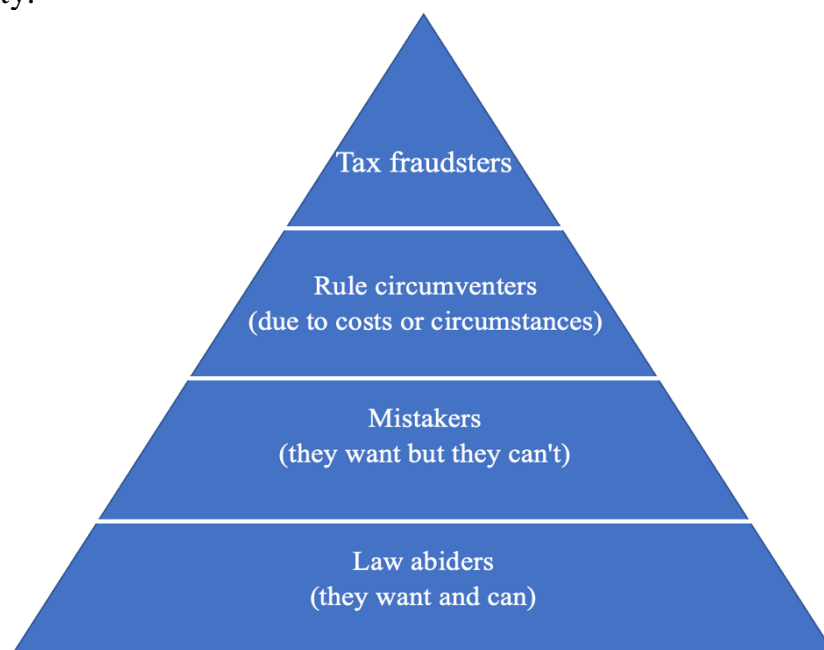


Figure 1. Compliance pyramid

Source: Nobilis, 2011 [7]

In addition, professional identity is also an important factor [10], and empirical studies show an interaction between tax payments and the size of the informal economy. Mitra [11], for example, notes that theoretical models generally always predict or assume that higher taxes lead to larger informal sectors. Empirically, there is a positive, negative relationship between tax rates and informality, and even there is no correlation between the two variables. The relationship in each country depends on two factors: the degree of tax enforcement and the level of development of the economy's credit market. A higher level of enforcement means a higher probability of detection and punishment, while more credit means that the sector provides better

formal access for financing. Both factors encourage formalization. That is, taxes reduce informality beyond a tax enforcement threshold. This threshold depends on the level of financial development.

The willingness to tax is significantly influenced by the government's public finance policy. If citizens find that public money is spent by the state for what they think they are, they are much more willing to confess and pay their taxes. This is true even if the taxpayer may not personally benefit from their results. If, on the other hand, public money and taxes are seen to be draining, this will lead to disagreements and therefore an increase in the frequency of tax evasion efforts [12]. This phenomenon is explained by the theory of the psychological contract [13] [14]. Central to this contract is proper government communication. Indeed, for citizens, transparency, and fair spending of public revenues in line with pre-planned goals are the basis for opinion forming. Therefore, it is especially important in this area that the policy does not restrict free expression with its measures but uses a broader positive emphasis on its own results and successes to counterbalance its counterarguments [15]. The cultural background and environment in which taxpayers live is also a significant factor [16]. Thus, the culture of society is also a determinant of tax culture [17].

Tax culture can be damaged in two ways: in the form of shock or lag [18]. The essence of the shock is the uncertainty and dissatisfaction with the new tax rules, which can be found in the masses of taxpayers as well as in the employees of the tax authority. In such cases, a reduction in tax morale and tax discipline in the country and an increase in tax resistance on the part of taxpayers are to be expected. Cultural lag occurs when different parts of a culture do not change at the same rate. In this case, readjustments will be needed in different, interrelated parts of the culture. If the lag persists (this can take a significant number of years), we can talk about an adjustment inaccuracy. The period of culturally incorrect adjustment or imbalance is characterised by social unrest and societal adjustment problems. This is exactly what can be observed in the sphere of tax culture during the transformation or reform processes.

Returning once again to the transparency already mentioned, this will be helped, for example, by reducing the number of types of taxes and rates. It also enhances competitiveness through the stability of the institutional framework and the increase in available financial resources [19]. The institutional background is mainly approached in terms of negative effects by Nurunnabi [20], who illustrates these phenomena in the South Asian states (e.g., political engagement in both the private and public sectors, the multinational role of corporations (MNCs), and corruption and lack of public sector accountability and enforcement). The issue of NMCs and accountability links Nurunnabi's analysis to our caste theory.

Willingness of Citizens to Pay

As a first step, we examined the tax systems of Ukraine and Hungary and the tax morale of the residents of the two countries. The Ukrainian tax system and willingness to pay are presented primarily using the work of Stetsenko and Nishcheretov [21] and Semyon [22]. The Ukrainian tax system consists of a mixed group of property taxes, consumption taxes, customs duties, and other taxes. Both individuals (18% personal income tax) and companies (18% profit tax) tax their assets. Taxation after consumption is mainly VAT (0%, 7%, and 20% rates) and excise duty, but in a broader sense, it is also environmental tax. A mixed group is called taxes for the use.



Some of these types, such as international oil, gas and ammonia pipelines passing through the country, can also be seen as a kind of duty. You must pay for the use of soil and goods (water, forests) as well as for the use of radio and television broadcasting frequencies. In addition to state taxes, property tax, parking place fee, so-called flat tax, and tax on tourism are levied as local taxes. Income-dependent temporary military tax (1.5%) and Social Security Contribution (22%) supplement all these types of taxes. That is, the income of individuals is subject to a total deduction of 41.5%. The tax system is described in more detail in the KPMG summary [23]. Retail tax morale is low, in line with the OECD finding [24]. This is mainly due to institutional factors, namely, distrust of the government, government instability, anti-democratic phenomena, and corruption.

The transformation of the Hungarian tax system began in 2010 and is ongoing. The transformation will be organised around the following areas [25]:

- reduction of tax deduction,
- shifting the focus of taxation from income to consumption,
- reduction of the tax on labour income to increase the desire to work,
- reducing the tax burden on companies to increase competitiveness, and
- increase the efficiency of tax collection by developing real-time data collection technology.

The directions of tax theory are that economic growth is negatively affected by high income taxes and income taxes, while consumption taxes and taxes on harmful externalities are less affected [26]. The assessment of the transaction taxes also introduced is no longer so clear. However, a 9% corporate tax rate makes Hungary globally competitive for investors [27].

In the field of personal income tax, it is important to mention the benefits for families and the political decisions that reduce their tax burden, which also influence increasing the willingness to pay taxes. Overall, the changes have contributed to a stable, growing economy through increased employment and investment. Although the coronavirus pandemic caused a relapse, there is no need to change the basic directions [7].

The series of direct changes that characterise the paradigm shift in the operation of the tax office itself is decisive in the development of the Hungarian retail tax morale. These include the reduction of administrative burdens, the introduction of the e-PIT system, and the preparation of tax returns for taxpayers. The transformation of spirituality is also very important: the tax authority has changed from a penal authority to an office that helps citizens. All of this is also part of the welfare state concept outlined above, which has significantly increased overall tax revenues from the population.

Propensity of Enterprises to Pay Taxes

Corporate taxation has been examined by the authors using the Total tax and contribution rate (TTCR) index [7]. Total tax rate measures the amount of taxes and mandatory contributions payable by businesses after accounting for allowable deductions and exemptions as a share of commercial profits. Taxes withheld (such as personal income tax) or collected and remitted to tax authorities (such as value added taxes, sales taxes or goods and service taxes) are excluded. TTCR is divided into profit, labour, and other categories. The change in the tax burden over the ten years

from 2009 to 2018 is shown in Figure 2. The tax policies of both countries have moved towards a reduction in the burden.

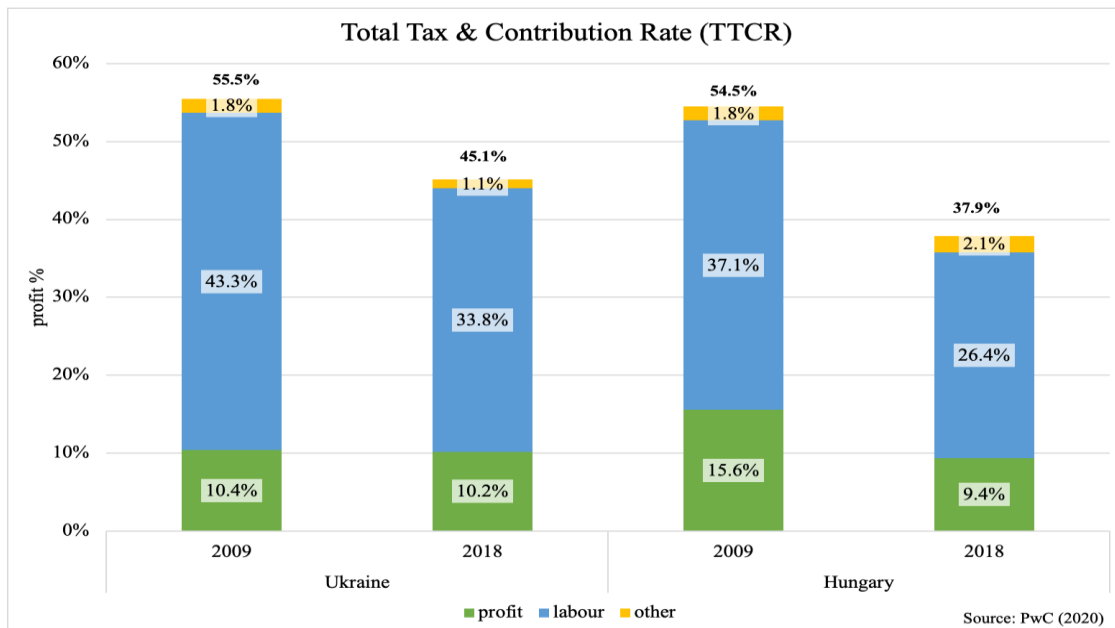


Figure 2. Business tax burdens 2009-2018

Source: PwC, 2020, edited by authors

In Ukraine, the simplified corporate tax system serves this purpose. Companies with an annual income of at least € 200,000 can choose between two options: they can pay 3% of sales or revenues as tax (+ VAT), but they can also choose 5% of sales or revenues (excluding VAT). The tax on profits is based on profits made in Ukraine. The corporate tax rate is 18%. Although simplification does reduce the tax burden, the share of the informal economy remains high, at around 40% according to the IMF [29], while official estimates by Ukraine [30] also put it at 30%.

The Hungarian changes were more significant. One of the most successful steps has been the introduction of online cash registers [31]. The advancement of digitalisation and the electronic tax system have led to a change in the methods of tax collection and to an increase in the flow of data and information [32]. As a result of the measure, the turnover of the companies required to be introduced increased by 15-30% on average, which is a clear sign of the whitening of the economy. Growth was particularly strong among small and medium-sized enterprises (SMEs), where it exceeded 35%. However, it is well known that the “backbone” of the Hungarian economy is the SME sector. Therefore, the tax-paying attitude in this area is not at all indifferent. As a result, the VAT gap has narrowed, and sales tax revenues have increased [33]. Online cash registers have primarily made corporate taxation more transparent. The success of online cash registers has been very significant, especially in the retail sector, accounting for three-quarters of the revenue recorded and transmitted in online cash registers [34].

The Untouchables

In the previous part of our article, we have reviewed the development of the willingness of individuals and businesses to tax because of the changes in tax policy



over the past decade. And this chapter presents the group of “untouchables” at the top of the tax caste system. The members of the caste are typically MNCs, including the most capital-intensive companies on several continents. Their world is quite different from the system learned in the previous two chapters. While there the state was the main player in the success or failure of taxation, here the companies themselves take control and simply avoid meeting the tax liability. Legislation and the judiciary are also circumvented or carried out by the state itself. The basis of this power is globalization and the resulting global village [35]. In this environment, the influence of state law and politics on economic life has diminished, on the one hand, because of the emergence of “global law without a state” regimes independent of state (domestic) law and public international law [36]. A well-known example of this is the classic duel between offshore tax havens and states that lose their tax revenues.

Transnational law (e.g., the *lex mercatoria*) and international meta-law (eg the Basel criteria) represent specific new limits to state sovereignty, as compliance with them is a condition for integration into the global economy. The rules applied in world trade practice, e.g., INCOTERMS standards [37] or UNCITRAL are now recognised and applied by state courts. Market logic limits state sovereignty, as evidenced, for example, by competition for investors and capital in ever-lower taxes and lighter regulation. The modern “Global Bukovina” that Ehrlich has been writing about for a hundred years has emerged. Even the goal of justice has become business efficiency: the arbitration procedure is a one-round; there is no remedy, as the parties accept in advance the jurisdiction of the court to decide.

The huge loss of tax revenue from these changes is illustrated by the fact that organizations such as the Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) are tackling the problem. Each country loses \$ 240 billion a year in revenue due to tax evasion and revenue leakage (BEPS) [38]. The OECD-BEPS program addresses a wide range of tax issues, including site rules, sales taxes, or transfer pricing.

And MNCs are taking every opportunity to reduce their liabilities. Some of these are legal, though not ethical. A good example of this is the procedure known as “Double Irish with a Dutch Sandwich” [39] (Figure 3).

The main issue in this case is whether market “giants” such as where is Apple or Google considered a taxpayer, where are they taxed, or are they taxed at all? How can tax avoidance be achieved with this structure? Take the example of Apple. The intellectual property transferred to the Irish / Bermuda subsidiary is a right to use Apple's trademark or operating system. A significant portion of the price of hardware is trademark use and software licencing. These revenues go to the second Irish company (Ir Co B). In Ireland, corporate tax is low at only 12.5% [40]. But the tax base of this Irish company (Ir Co B) is also low, as it pays a large trademark usage fee to the Dutch company (Net Co) under the license agreement. The Dutch company (Net Co) also pays little tax as it transfers a significant part of its revenue to the first Irish company (Ir Co A) as a licence fee. The little income that remains is taxed favourably: in the Netherlands, income from the exploitation of intellectual property is taxed at a reduced rate. As the Dutch company has formally purchased the right to use the licence from an Irish (i.e., EU) company, the EU rules requiring the withholding tax of items that reduce the tax base to be transferred to tax havens are not applicable.

However, the first Irish company is only an Irish company “from outside” (the Netherlands), but it is not considered Irish under Irish law (since it is based in Bermuda), so it is not taxed in Ireland after its income.

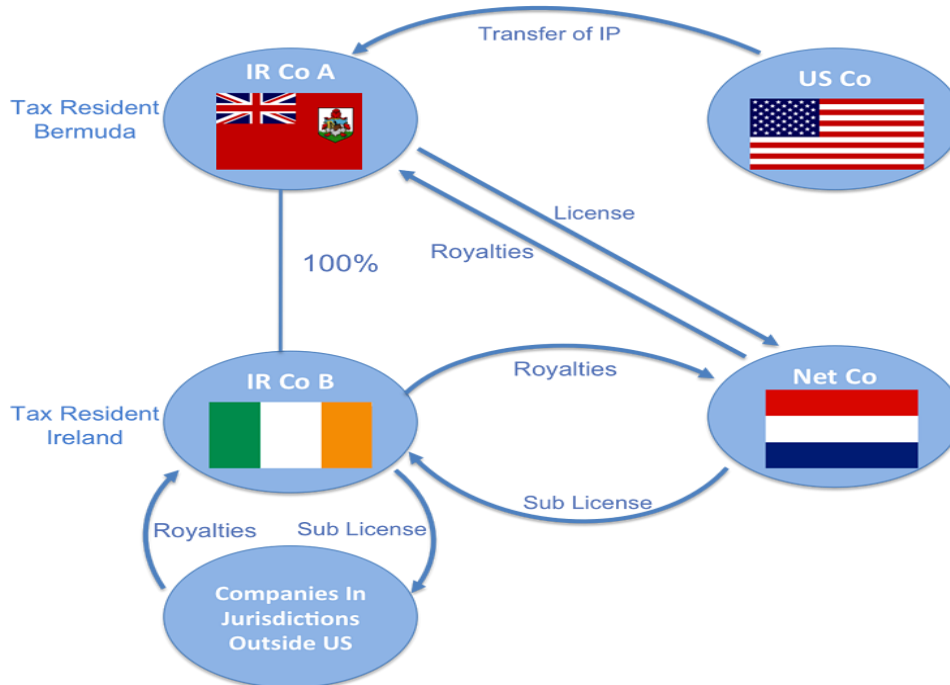


Figure 3. Double Irish with a Dutch Sandwich

Source: *pearse-trust.ie*

A significant portion of the revenue realised as a trademark usage fee goes to Bermuda in an almost barely tax-deductible form (excluding the negligible tax paid by Ir Co B and Net Co), but there is no corporate tax here.

However, until this income is transferred to the parent company, there is no tax liability in the United States thereafter. Apple's parent company therefore pays 35% tax only on the exploitation of its intellectual property in the United States, but this is not much, as a significant proportion of its employees also work in the United States. In addition, there is research and development, which is also costly and therefore reduces the tax base and is subject to all kinds of preferential tax schemes. These allow for a significant cost deduction, so the company will have a low tax base in the United States. We can get an idea of the amount of money in circulation since another company, Google, earned \$ 24.5 billion tax-free in 2018 with a similar system [41].

MNCs sometimes go even further and gain control of sovereign states in a way that fits into an action movie or political thriller. One such case is still in the XX occurred in the first decades of the twentieth century. Its protagonist, a Honduran banana trading company, United Fruit, has received significant US funding for infrastructure development. Later, the situation in Honduras became unstable and the U.S. sent warships and troops to the region to advance its interests. United Fruit has thus become a determining factor in Honduras, as the country's economy has been heavily dependent on banana export revenues [42]. The other example this year will be three years old. This is the 2019 coup in Bolivia. Here, the President-elect nationalised



the country's lithium reserves and agreed to establish a battery plant with a German company. This so severely hurt the interests of Tesla that Elon Musk needed a president who was more in line with Tesla's goals. In a tweet that has since been deleted, he then responded to the accusations: "Let's beat whoever we want! Deal with it!" [43].

Conclusions and prospects for further research. The relationship between the economy and the law in a globalised world is extremely complicated and complex. On the one hand, states, as legislators and law enforcers, want to meet the needs of society. However, their power at the state borders is practically ending. Alongside them, however, an international business community, a society without a state, has emerged and is gradually strengthening, for which state solutions have proved unsuitable and, therefore, they use the modern form of the *lex mercatoria* as a "legal system" among themselves. Members of this new caste can circumvent state law and justice, and even force their own rights on state legislators. They can intervene in the operation of states to almost any degree to maximise profits. This process can only be controlled by an internationally co-ordinated policy, as exemplified by the OECD's BEPS program. Nowadays, the accelerating process of globalisation is really being felt, especially in the field of economics. Similar trends can already be observed in politics and even in law. In the UK, for example, there is an increasing number of statutory proceedings, while in Europe there is an increasing number of precedent-setting judgments. Although Pierre Legrand argues that the legal systems are not comparable [44], no obstacle seems to appear to their merger. This may make the caste of the untouchables more accessible.

Currently, our study covered only the overview of the tax environment of two countries, Ukraine and Hungary. In the future, we plan to carry out an international analysis with the involvement of several countries, which will highlight the common points and principles of the taxation systems, as well as reveal the shortcomings that can be used to prevent or eliminate tax anomalies. We are planning to expand the investigation primarily to countries that do not belong to the OECD, since the OECD has been investigating the issue among its own member countries for years and has raised several possible solutions. By examining additional countries, we would like to contribute to supplementing and, if necessary, modifying the image that has developed on the subject. We would like to focus our further research primarily on the tax willingness of individuals and businesses, as they are typically the most common taxpayers in all countries.

References

1. Takácsné G. K., Dobos P.: Az adófizetési hajlandóságot befolyásoló tényezők [Factors influencing the willingness to pay taxes]. *Gazdaság és Társadalom*. 2018. Vol. 11, No. 3–4. P. 35–53.
2. Nobilis B.: A magyar adórendszer versenyképességének helyreállítása a 2010-es években [Restoring the competitiveness of the Hungarian tax system in 2010]. Budapest: Ministry of Finance of Hungary, 2021. [in Hungarian]
3. Richardson G.: The relationship between culture and tax evasion across countries: Additional evidence and extensions. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*. 2008. Vol. 17, No. 2. P. 67–78.
4. Hofstede G., Hofstede G.J., Minkov M.: *Cultures and organizations: software of the mind*. McGraw-Hill, 2010.

5. Ashby J.S., Webley P., Haslam A.S.: The role of occupational taxpaying cultures in taxpaying behaviour and attitudes. *Journal of Economic Psychology*. 2009. Vol. 30, No. 2. P. 216–227.
6. Mitra S.: To tax or not to tax? When does it matter for informality? *Economic Modelling*. 2017. Vol. 64, P. 117–127.
7. Fišar M., Reggiani T., Sabatini F., Špalek J.: Media bias and tax compliance: experimental evidence. 2020. 30 p.
8. Frey B.S., Feld L.P.: Deterrence and morale in taxation: An empirical analysis. 2003.
9. Feld L.P., Frey B.S.: Result of a psychological tax contract: the role of incentives and responsive regulation. *Law & Policy*. — 2007. Vol. 29, No. 1. P. 102–120.
10. Iggers J.: Good news, bad news: Journalism ethics and the public interest. Routledge, 1999. 191 p.
11. Sutrisno T., Dularif M.: National culture as a moderator between social norms, religiosity, and tax evasion: Meta-analysis study. *Cogent Business & Management*. 2020. Vol. 7, No. 1. — P. 1772618.
12. Kountouris Y., Remoundou K.: Is there a cultural component in tax morale? Evidence from immigrants in Europe. *Journal of Economic Behavior & Organization*. 2013. Vol. 96. P. 104–119.
13. Nerré B.: The concept of tax culture. *Proceedings. Annual Conference on Taxation and Minutes of the Annual Meeting of the National Tax Association*. 2001. Vol. 94. P. 288–295.
14. Baksay G.: MNB versenyképességi jelentés 2020 [MNB Competitiveness Report 2020]. Budapest: Hungarian National Bank, 2020. [in Hungarian]
15. Nurunnabi M., Lehman C.R.: The myth of tax evasion in South Asia: The case of a lower-middle income economy. *Advances in Public Interest Accounting*. Emerald Publishing Limited, 2017. P. 85–133.
16. Stetsenko T., Nishcheretov O.: TAX culture and tax morale: impact on tax compliance in Ukraine. *Social Economics*. 2021. No. 61. 9 p.
17. Szemjon V.: Az ukrán és magyar adózás és számvitel [Ukrainian and Hungarian debt and accounting]. Budapest: 2019. [in Hungarian]
18. KPMG: Ukraine – 2021 taxation of international executives. 2021. URL: <https://home.kpmg/xx/en/home/insights/2021/05/taxation-international-executives.html> (accessed: 03.04.2022.)
19. OECD: What drives tax morale? Paris, 2013.
20. Európai Bizottság: 2020. évi országjelentés – Magyarország [Country Report 2020 – Hungary]. Bruxelles: European Commission, 2020. [in Hungarian]
21. Varga J.: A jövedelemadózási makrogazdasági vetülete (2020) [Macroeconomic dimension of income taxation (2020)]. *Ami vagy, az legyen is*. Sopron: Soproni Egyetem Kiadó, 2020. P. 57–78. [in Hungarian]
22. Lentner C., Zsarnóczai S., Zéman Z., [et al.]: Taxation governmental debt and budget in the European Union in economic systems. Vol. 10, No. 1. pp. 105-109. (2017). *Economic Systems*. 2017. Vol. 10, P. 105–109.
23. PwC: Paying taxes 2020: in-depth analysis on tax systems in 190 economies. 2020.
24. Medina L., Schneider F.: Shadow economies around the world: what did we learn over the last 20 years? International Monetary Fund (IMF), 2018.
25. The Ministry of Economy of Ukraine: General trends of the shadow economy in Ukraine in 2020. Kyiv, Ukraine, 2021.
26. Baksay G., Szőke K.: Az online pénztárgépek bevezetése és eredményei [Introduction and results of online cash registers]. National Bank of Hungary, 2020. [in Hungarian]
27. Sondagh J.: Behavioral intention to use e-tax service system: an application of technology acceptance model. *European Research Studies Journal*. 2017. Vol. 20, No. 2A. P. 48–64.
28. Varga J.: A forgalmi adó és az infláció összefüggései [Relationships between sales tax and inflation]. *Harminckét lap, amely megrengette a világot: Százéves a hozzáadottérték-adó rendszere*. Sopron: Soproni Egyetem Kiadó, 2019. P. 193–208. [in Hungarian]
29. Lovics G., Szőke K., Tóth G. C., Ván B.: Megugrott a kis cégek bejelentett forgalma az online pénztárgépektől [The reported turnover of small companies from online cash registers has jumped]. National Bank of Hungary, 2019. [in Hungarian]



30. McLuhan M., Powers B.R.: The global village: transformations in world life and media in the 21st century. New York: Oxford University Press, 1992. 240 p.
31. Twining W., Zumbansen P.: Normative and legal pluralism: a global perspective. *The Oxford Handbook of Transnational Law*. Oxford University Press, 2021. P. 30–66.
32. ICC: Incoterms® 2020. 2020.
33. OECD: International collaboration to end tax avoidance. OECD, 2013.
34. Murphy C. B.: Double Irish with a Dutch sandwich. 2020.
35. Walsh A., Sanger C.: The historical development and international context of the Irish corporate tax system. Dublin: Ernst & Young, 2014.
36. Helmore E.: Google says it will no longer use “Double Irish, Dutch sandwich” tax loophole — 2020.
37. Moberg M.: Crown colony as banana republic: the united fruit company in British Honduras, 1900-1920. *Journal of Latin American Studies*. 1996. Vol. 28, No. 2. P. 357–381.
38. Kolláth B.: Elon muskot vádolta meg a 2019-es puccs kitervelésével bolívia új elnöke [Bolivia's new president accuses Elon Musk of plotting 2019 coup]. 2021. [in Hungarian]
39. Legrand P.: Negative comparative law. *Journal of Comparative Law*. 2015. Vol. 10, No. 2. P. 406–454.



DOI: <https://doi.org/10.58423/2786-6742/2022-2-220-231>
UDC 658.14/.17 (047.32) + 006.015.5

Eleonóra BUDAI

PhD, Assistant Professor, Department of Finance and Accounting,
Faculty of Business and Economics, University of Pecs,
Pecs, Hungary,
ORCID ID: 0000-0002-7711-2479

Ervin DENICH

Lecturer, Faculty of Finance and Accountancy, Budapest Business School,
Budapest, Hungary,
ORCID ID: 0000-0002-6393-3145

FINANCIAL REPORTS QUALITY FROM A STUDENT PERSPECTIVE

Анотація. Для належного функціонування ринкової економіки важливо, щоб необхідна для учасників ринку інформація була доступна своєчасно та відповідної якості. Якість фінансової звітності зазвичай виходить на перший план, коли корпоративний скандал призводить до значної шкоди певним групам інвесторів або іншим зацікавленим сторонам. Бухгалтерські звіти повинні бути підготовлені та опубліковані відповідно до міжнародно прийнятих стандартів (МСФЗ) та/або прийнятих для конкретної країни принципів бухгалтерського обліку (GAAP). Однак самі по собі ці стандарти не можуть визначити якість опублікованих звітів. Фінансовий звіт можна визначити як продукт на мікрорівні, якщо розглядати його в контексті складної системи бухгалтерського обліку. Як теоретичні, так і практичні підходи свідчать про те, що найбільша відповідальність щодо якості лежить на тих, хто здійснює бухгалтерську діяльність, і на керівниках. Це дослідження намагається відповісти на питання про те, як студенти-бухгалтери в угорських вищих навчальних закладах сприймають якість фінансової звітності як майбутні менеджери та особи, які приймають рішення. Це було досліджено в пілотному дослідженні, проведеному в квітні 2022 року, під час якого 119 студентів третього курсу бакалаврату відповіли на запитання. Наше дослідження не є репрезентативним, але воно має сигнальне значення. У процесі опитування дійшли висновку, що підхід студентів близький до підходу розробників стандартів, але відрізняється мовою та стилем. Цей висновок може впливати з різних культурних, соціальних, економічних, мовних та освітніх контекстів. Автори вважають за необхідне послідовне використання та засвоєння студентами бухгалтерської термінології під час навчання, для чого, насамперед, вважають за необхідне залучати фахівців, які мають теоретичні знання та практичний досвід бухгалтерської освіти.

Ключові слова: бухгалтерський облік, якість, якість бухгалтерського звіту, бухгалтерський звіт, студенти, нормативні документи, навчання

JEL Classification: M41, M49

Absztrakt. A piacgazdaság megfelelő működéséhez elengedhetetlen, hogy a piaci szereplők számára szükséges információk megfelelő időben és minőségben álljanak rendelkezésre. Ezeket a beszámolókat általánosan a nemzetközileg elfogadott standardokkal (IFRS) és/vagy az országspecifikus általánosan elfogadott számviteli elvekkel (GAAP) összhangban kell elkészíteni és közzétenni. Azonban ezek a szabályozások önmagukban nem képesek determinálni a közzétett beszámolók minőségét. A számviteli beszámolók minősége általában akkor kerül előtérbe, amikor valamilyen vállalati botrány következtében egyes befektetői csoportok vagy egyéb érdekhordozók nagyobb kárt szenvednek el. Jelen kutatás a nemzetközi szakirodalom számviteli beszámoló minőségi megközelítéséből indul ki. Arra keresi a választ egy pilot kutatás keretében, hogy a magyar felsőoktatási intézményben számvitelt tanuló hallgatók mikor tekintik a számviteli beszámolót



minőséginek. A válaszok feldolgozását követően a szerzők arra a megállapításra jutottak, hogy a választ adó hallgatók szemlélete, megközelítése közel áll a szabályalkotókéhoz, ugyanakkor nyelvezetileg, stilisztikailag eltér attól. Mindez köszönhető az eltérő kulturális, társadalmi, gazdasági és nyelvi környezetnek, valamint magának az oktatásnak. Ezért a szerzők fontosnak tartják, hogy a hallgatók a konzultációkon a számviteli szakkifejezéseket következetesen alkalmazzák. Ezek elsajátításához pedig elengedhetetlen az elméletet jól ismerő, a számviteli területen gyakorlatot szerzett szakember felsőoktatásban történő foglalkoztatása.

Kulcsszavak: számvitel, minőség, számviteli beszámoló minősége, számviteli beszámolás, hallgatók, szabályozás, oktatás

Abstract. For a market economy to function properly, it is essential that the information required by market participants is available in a timely manner and of the required quality. The quality of financial reporting usually comes to the fore when a corporate scandal results in significant damage to certain investor groups or other stakeholders. Accounting reports should be prepared and published in accordance with internationally accepted standards (IFRS) and/or accepted country-specific accounting principles (GAAP). However, these standards alone cannot determine the quality of the published accounts. A financial report can be defined as the product at the micro level when viewed in the context of a complex accounting system. Both theoretical and practical approaches suggest that the greatest responsibility in quality respect lies with those who carry out the accounting activity and with managers. This research seeks to answer the question of how accounting students in Hungarian higher education institutions perceive the quality of financial reporting as future managers and decision-makers. This was explored in a pilot study conducted in April 2022, in which 119 third-year undergraduate students answered the question. Our study is not representative, but it has a signaling value. They conclude that the students' approach is close to that of standard makers but differs in language and style. This conclusion may result from the different cultural, social, economic, linguistic, and educational contexts. The authors consider it essential that students consistently use and master accounting terminology during education, for which they primarily consider it necessary to employ professionals with theoretical knowledge and practical experience in accounting education.

Keywords: accounting, quality, financial report quality, financial reporting, students, regulations, education.

Introduction. The topic of this paper is the interpretation and analysis of the quality of the financial reports. Since nowadays, the quality of the financial reports is an important element of economy and serves the interests of the profession and decision-makers.

Why is it necessary to examine the quality of financial reporting data? Firstly, the availability of timely and high-quality information to market participants is essential for the proper functioning of a market economy. On the other hand, the worldwide increase in accounting scandals at the beginning of the 21st century has highlighted the quality problems of financial reporting. Consequently, the importance of scientific studies to determine the quality of data from financial reports has increased. What do we mean by quality of reporting? The concept of quality is not an exact, directly observable property and requires estimates to measure it. Hence, there are several approaches, both theoretical and practical.

Problem description. In our research, we have taken an approach to quality in accounting reporting from the international literature as a starting point. We sought to answer the question of when students studying accounting at Hungarian higher education institutions perceive financial reporting as a product as qualitative in the context of a pilot study.

Literature review.

1. The Quality. Many over the past decades have attempted the definition of quality, and there are many different interpretations both in the literature and in practice. Some of the various interpretations of quality are presented below, depending on the area of society or the economy in which they are formulated.

According to ordinary people: appropriate parameters, reliability, compliance with regulations and legislation, durability, convenience, fast service, aesthetic appearance, attractive packaging, fashion, competitiveness, reputation, environmentally friendly product, energy saving, economy, and on-time delivery.

According to the ISO standard: quality is a measure of the extent to which a set of characteristics fulfills the requirements. It means the total complexity of all the design, manufacturing, marketing, and maintenance characteristics of a product or service by which the product or service meets the customer's expectations in use. That is, the extent to which needs and expectations are met is quality.

According to business people: quality is when the customer returns and not the product. So you have to give the customer what he/she wants, when he/she wants it, consistently and at the right price.

According to professionals: quality is the set of characteristics of an activity, process, product, organization, system, personal action, or any combination that affects its ability to meet specified requirements and expected needs.

Crosby [4] defined quality in response to four questions:

- What is quality?
- What system is required to achieve quality?
- What is the system of quality?
- What measurement methods are required?

According to him, quality is compliance with requirements and not goodness. Requirements do not necessarily fully reflect the expectations of customers. However, the best way to meet these customer expectations is to ensure that the product is actually used and priced. These should be used as a basis for assessing the suitability for use of the quality of the product or service. In addition, it may also be essential to consider customer satisfaction. The achievement of quality was seen in prevention rather than control. A lack of knowledge or attention causes failures. He developed the "Do it Right First Time" - DRIFT theory. According to him, the "cost of non-compliance" should be measured, i.e. the cost of non-compliance.

In 1987, David Garvin [6] suggested that there are eight dimensions to quality. They are the things that make it stand out from its competitors and give it value. These are the things that differentiate your business from others in the marketplace.

These dimensions are:

- Performance: Characteristic describes a product's essential function.
- Features: These are a secondary aspect of performance. They're „the bells and whistles” of products and services. They're the ones who add extra functionality to their essential function.
- Reliability: This is the ability of a product or service to perform as expected over time.
- Conformance: Is the degree to which a product conforms to its specification.



- Durability: This is the measurement of product life. Durability defines the amount of use the customer could get from the product before it deteriorates.
- Serviceability: This is the ease at which a user can repair a faulty product or get it fixed.
- Aesthetics: Refers to the appearance of a product or service.
- Perceived Quality: This is the overall opinion of the customers towards the product.

According to Vörös [11], quality is a competitive priority alongside cost, price, and time. Of these, some of the costs, price, and to some extent time are relatively well quantifiable and can be either predicted in advance or determined ex-post. The same cannot be said of quality. One reason for this is that quality is made up of a number of criteria, and not everyone understands quality in the same way, it is perceived differently by everyone, and it is difficult to assign a number or unit of measurement to perception.

Overall, quality does not have an universally accepted meaning unless linked to a specific function and/or object. Defining quality is one of the most complex issues in quality theory. Its complexity is due to the fact that an object cannot be only a product but also, for example, a process, an activity, a system, a person or an organization, and combinations of these.

2. The financial report quality. We believe that a systems approach is needed to assess the quality of financial reporting. A systems approach, which provides researchers with an ordered framework to point out the interrelationships and areas that have received less attention, was the framework for our research, based on Budai's [2] complex accounting system model. This systems model interprets accounting from a needs-based perspective at three environmental levels: micro, i.e. the firm level; macro, i.e. the national economy level; and global level. And in response to information needs, it assigns four dimensions of interpretation to each environmental level (Figure 1).

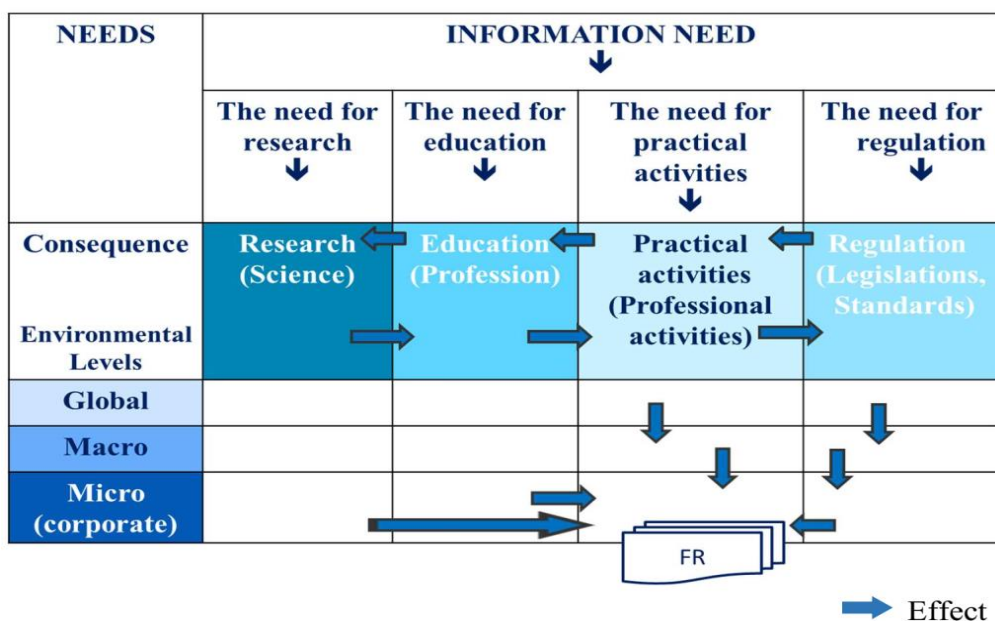


Figure 1. Financial report (FR) in the complex accounting system

Source: [1, p. 119 Figure 8]

In Hungary, the Act C of 2000 in its first section determines „*the reporting and accounting obligations of the persons subject to the Act, the principles to be applied in the preparation of the accounts, the keeping of the books, the rules based on them, and the requirements for disclosure, publication, and auditing*”. As the law makes clear, the financial report as a product is the result of a combination of processes. The process of preparing the accounts follows the accounting process. This process takes place at the same time as the accounting for the year following the financial year in question. Alongside these two parallel activities is the audit process, which consists of an internal audit and an external audit. This suggests that it is a multi-stakeholder process. In the process, the actors use different hardware and software, i.e. resources, to produce the 'product'. The actors carry out their activities using the skills they have acquired in education. On this basis, it can be concluded that financial reporting can be considered a joint product of these processes. In the process of disclosure, this data is transferred outside the company and used by the various stakeholders, and it is crucial that the 'product' is of high quality.

According to the International Accounting Standards Board (IASB), the basic principle of assessing the quality of financial reporting relates to the accuracy of the objectives and the quality of the information disclosed in an entity's financial statements. These qualitative features improve the assessment of the usefulness of financial statements, which in turn leads to high quality. According to Jonas and dan Blanchet [9], the quality of accounting reporting is the quality of information that is understandable and complete and does not mislead users. Based on the above definition, it can be concluded that the quality of financial statement is defined as a process that produces useful information for users and that is complete – i.e. it includes all transactions and information relating to the financial year – transparent and not misleading, and that meets the quality characteristics of accounting information, namely relevance, reliability, comparability, timeliness, and understandability. The Financial Accounting Standards Board (FASB) and the IASB [8] have expressed a desire to build a comprehensive assessment tool for deciding on all quality characteristics of financial statements because these attributes determine the usefulness of the information contained in accounting statements, which quality characteristics are defined below.

Relevance. Relevant information can change decisions by helping users to make predictions about the outcome of past, present, and future events and confirm or correct prior expectations. Information can change decisions by improving the decision-maker's forecast ability or providing feedback on previous expectations. In general, information affects both at the same time, since knowledge about the outcomes of actions already taken tends to improve decision-makers' ability to predict the outcomes of similar future actions. Without knowledge of the past, the basis for prediction is usually lacking.

Reliability - Faithful Representation. The information must be free from material errors and distortions. Faithful presentation requires that the financial reports give a true and fair view of underlying economic events. A fair presentation is complete, neutral, and free from error. It is complete when all information is available to users to enable them to understand the economic events. Information is neutral if it is presented in the same way regardless of who the recipients of the financial reports are. Error



immunity requires that, when estimates are used, the uncertainties underlying those estimates are identifiable.

Understandability. Information should be easy to understand for users of financial reports. This means the information should be clear and to the point. Of course, this quality criterion assumes that users of the financial reports have the necessary knowledge.

Timeliness. Financial statement data must be available so quickly that it can use immediately to make decisions. They are not contrasting reliability with relevance but simply suggesting that relevance is related to the 'speed' with which the data is communicated. It should also bear in mind that the preparation of financial reports is a time-consuming process. It is certainly not a matter of providing information to users as quickly as possible without taking the time to do so, as this would compromise the faithful presentation.

Comparability. Comparability should ensure that financial statements are comparable over time and space. Of course, it does not mean that all available financial information has to be the same. The usefulness of information about a particular enterprise is greatly enhanced if it is comparable with similar information about other enterprises and with similar information about the same enterprise for a different period or at a different point in time. The relevance of information, mainly quantitative information, depends largely on the ability of the user to relate it to some benchmark.

The Hungarian accounting legislation does not specifically define qualitative characteristics, but the preamble of the Act C of 2000 on Accounting refers to information that is „available”, „objective”, "reliable" and „resulting in a true and fair view". This content meets the quality criteria of "Relevance" and "Timeliness". To ensure that financial reports are prepared in the same way, the law lays down 14 accounting principles in sections 15 to 16. In accordance with European Union accounting rules and international standards, the following attributions can be made:

- Relevance – *The principle of materiality, The principle of valuation on an item-by-item basis,*
- Reliability - Faithful Representation – *„True and fair view” principle, The principle of substance over form, The principle of prudence, The principle of completeness,*
- Understandability – *The principle of clarity,*
- Comparability – *The principle of consistency, The principle of continuity, The principle of grossing up.*

In our research, we studied the articles published between 2015 and 2021 on the topic of financial reporting quality, based on which we collected the definitions of accounting reporting quality in the literature. Our research was based on articles published in online databases. The search resulted in several hundred articles, of which the most relevant findings on quality are summarised in Table 1.

A review of the literature suggests that there is no single approach or explanation of what constitutes the quality of financial reporting. Several similar, synonymous, or seemingly synonymous, but only partially converging terms have been used. The definition of accounting quality has been defined in the studies according to the research design.

Table 1

Definitions and views for Financial Reporting Quality (FRQ)

Author/s	Financial Reporting Quality definition and views
Herath – Albarqi [7, p. 2]	„Referring to the FASB, IASB, the Accounting Standard Board in the United Kingdom (ASB-UK), and the Australia Accounting Standard Board (AASB), FRQ is when financial statements provide accurate and fair information about the underlying financial position and economic performance of an entity”
Steineheim – Madsen [10, p. 290]	„Earnings quality is considered a metric against which accounting information should be assessed.”
CFA [3, p. 238]	„FRQ” refers to the characteristics of a firm’s financial statements. The primary criterion for judging FRQ is adherence to generally accepted accounting principles (GAAP) in the jurisdiction in which the firm operates. Given that GAAP provides choices of methods and specific treatment of many items, compliance with GAAP by itself does not necessarily result in financial reporting of the highest quality. High-quality financial reporting must be decision-useful. Two characteristics of decision-useful financial reporting are relevance and faithful representation.”
Eza t et al. [5, p. 4294]	„Earnings Quality represents the declared earnings capacity in expressing the true performance of the economic unit in addition to the continuity of earnings for the coming periods, as well as its current ability to predict future earnings.”

Source: own editing based on literature

In our research, we found that when discussing financial reporting quality, the quality attributes formulated by the IASB are used to identify reporting quality. The IASB's mission is to create transparency by improving the international comparability and 'quality' of accounting information, enabling investors and other market participants to make economic decisions. Some researchers identify the quality of accounting as compliance with fundamental principles or as quality when it provides reliable and fair information about an enterprise’s financial, income, and asset position.

Overall, the IASB's classification of quality in the literature is the starting point for the analysis, and researchers add additional factors and characteristics to these characteristics. Overall, global systems require financial reports to be useful to users. Therefore, it is important to examine what users understand by the quality and what makes a financial report useful to them.

Goals of the article. Based on our conceptual framework, the complex accounting system model, we have previously established that financial reports can be used both within and outside this system. Stakeholders, the decision-makers, can use the information in the financial reports, i.e. they are the potential consumers of the 'product'. The scope of the present study does not allow us to go into the specific characteristics of financial reports as a product. The research sought the views of prospective decision-makers on the quality of financial reports. Strategic and tactical decision-makers in enterprises, as well as investors, typically acquire their accounting



skills and perspectives in higher education. With this in mind, we sought to identify a pool of prospective decision-makers who are not directly trained in accounting but who are learning the basics of accounting and the potential benefits of financial reporting. We excluded economics undergraduates from the present study on the assumption that the quality of reporting would have been 'just' a problem to solve for them, as they may have a much broader range of information and knowledge than those who are only studying the basics of the discipline. Of course, this is only an assumption, which could form the basis for future research. All things considered, our choice fell on third-year business management and business informatics students. Both selected groups studied one semester of basic accounting in their first year and a further semester of pre-decision accounting in their third year.

Our preliminary assumptions are that the students surveyed:

- a) They will give heterogeneous answers to the association question.
- b) In their associations with quality, most of them will refer to the principles of the Hungarian Accounting Act.
- c) Their dominant answer will refer to the correctness and reliability of the data in relation to quality.
- d) The quality characteristics mentioned by the international standard setters will appear, if not directly and precisely, in the content of the associations.

Results and discussions. In April 2022, in the framework of pilot research, third-year students of the University of Pécs studying the preparatory accounting course of the Faculty of Economics and Business Administration were asked in an anonymous, voluntary questionnaire about their opinion on the quality of financial reports. We asked the respondents to make an association with the following questionnaire: "As a future decision-maker, we ask you to describe 3 characteristics that characterize 'good quality accounting reporting'."

Table 2

Features with a mention above 10

FEATURES	FREQUENCES	% of RESPONDENTS
Accurate	40	33,61 %
Transparent	38	31,93 %
Detailed	20	16,81 %
Precise	12	10,08 %
Thorough	10	8,40 %
Relevant	10	8,40 %
Fair/Real	10	8,40 %

Source: own editing

We received 119 completions from the 160 students surveyed, a high completion rate of 74.4%. All respondents provided complete answers, resulting in 357 words analyzed. The respondents provided very heterogeneous answers, listing totally 113 different features. The most frequencies 40 were for "Accurate", followed by "Transparent" with 38 and "Detailed" with 20.

However, there was a lot of overlap between the characteristics listed, so we have grouped them for clarity. The grouping was based on the similarity of the content of

the characteristics. For the classification, we also used the Hungarian synonym dictionary [<https://szinonimaszotar.hu/>]. The 113 features were grouped into 22 groups, as shown in Table 3.

It can be seen that only three groups received more than 10% of the total mentions. Prospective decision-makers consider accounting statements to be of good quality if they are "Accurate", "Transparent" and "Realistic".

The image of quality of the financial statement among students is quite specific. At first glance, it seems to differ from the quality requirements and formulations described and named in the global framework. However, if we look at the answers given by the students, we can draw parallels with the quality criteria mentioned in the global framework (as shown in Table 4).

Table 3

Grouping of student associations and their numerical characteristics

GROUPS OF FEATURES	NUMBER OF WORDS	FREQUENCY	% of RESPONSES	% of RESPONDENTS
Accurate	8	73	20,45 %	61,35 %
Transparent	6	51	14,29 %	42,86 %
Fair/Real	10	37	10,36 %	31,09 %
Detailed	4	23	6,44 %	19,33 %
Regular	6	17	4,76 %	14,28 %
Unclassified (mixed)	14	17	4,76 %	14,28 %
Elaborated	6	15	4,20 %	12,61 %
Logical	6	14	3,92 %	11,76 %
"In time"	8	13	3,64 %	10,92 %
Complete	6	12	3,36 %	10,08 %
Materiality	2	12	3,36 %	10,08 %
Informative	4	11	3,08 %	9,24 %
Simple	2	9	2,52 %	7,56 %
Current	4	8	2,24 %	6,72 %
Appropriate	8	8	2,24 %	6,72 %
Concise	2	7	1,96 %	5,88 %
Professional	3	7	1,96 %	5,88 %
Objective	3	6	1,68 %	5,04 %
Clear	3	6	1,68 %	5,04 %
Structured	3	5	1,40 %	4,20 %
Sophisticated	3	4	1,12 %	3,36 %
Unified	2	2	0,56 %	1,68 %
	113	357	100,00 %	-

Source: own editing



It can be seen that, apart from comparability, we could assign groups to each global quality attribute based on the student responses. Table 4 also shows that six groups of responses – representing 17.4% of the responses –, could not be matched to the quality features because their content was clearly different from theirs.

In relation to our preliminary assumptions, we make the following observations:

a) Students gave heterogeneous answers to the association question. The 119 respondents assigned 113 terms to the quality of accounting reporting. Each of the responses is a unique combination of these terms. The preliminary assumption was correct. ✓

b) In relation to the quality, only a few references to the principles of the Hungarian Accounting Act were found in the students' associations. Consistency was mentioned 1, completeness 5, authenticity and clarity 2-2. Our preliminary assumption was, therefore, wrong. ✗

c) The dominant association of students identified the quality of financial reports with the accuracy and reliability of the information contained in them. Our prior assumption was correct. ✓

d) The quality characteristics named by the international standard setters appear, if not directly and precisely, in the content of the associations. This is confirmed by the aggregation Table 4. ✓

Table 4

Matching student associations with the global qualitative characteristics of accounting reporting

Global quality features	Student association groups	Mention	All mention
RELEVANCE	Appropriate	8	31
	Informative	11	
	Materiality	12	
RELIABILITY – FAITHFUL REPRESENTATION	Complete	12	167
	Accurate	73	
	Fair/Real	37	
	Objective	6	
	Regular	17	
	Professional	7	
UNDERSTANDABILITY	Elaborated	15	76
	Clear	6	
	Logical	14	
	Structured	5	
TIMELINESS	Transparent	51	21
	„In Time”	13	
	Current	8	
COMPARABILITY	-	-	-

Global quality features	Student association groups	Mention	All mention
NOT RELATED	Detailed	23	62
	Concise	7	
	Simple	9	
	Unified	2	
	Sophisticated	4	
	Unclassified (mixed)	17	

Source: own editing

Conclusion and prospects for further research in the area. Overall, the approach of the respondents is close to that of the rule-makers but differs in language and style. This may be because they come from different cultural, social, economic, and linguistic backgrounds, but also to the education itself. From this point of view, the results of the survey can be taken as an indication. After all, if students in the course of their higher education do not acquire the specific language of accounting, their response to the question will be closer to the 'everyday' language. However, the knowledge lack of accounting terminology can be a disadvantage in their professional work. In the light of the above, we consider it important to train students to use accounting terminology consistently during consultations.

It is important that universities "graduate" economists who have professionalism in the field of accounting, knowledge, and use of professional language in mind. Knowing and using the technical language is key to professionalism. It promotes cooperation with rule makers, compliance with professional regulations, orientation within the profession, building relationships, thinking together, and exchanging opinions. One of the most important conditions and guarantees for this can be that a specialist who knows the theory well and has experience in the field of accounting teaches the accounting subject. The combined synergy of these can be the guarantee that the economic professionals of the future will be able to approach and express themselves with appropriate accounting professionalism in the questions included in the survey and similar ones.

Based on the results of the research, we will also examine our preliminary assumptions regarding students majoring in finance and accounting for the bachelor's degree in economics, and we recommend extending the survey to other universities as well, which would provide useful feedback for accounting instructors.

References

1. Budai, E., Denich, E., Hajdu, D. (2021). Financial Reporting Quality at SMEs – A Theoretical Approach. *Annales Universitatis Apulensis Series Oeconomica*, Vol. 23, No. 1, pp. 109-121.
2. Budai, E. (2007). The place and role of the accounting system in our changing word: PhD dissertation. University of Pécs, Faculty of Business and Economics.
3. CFA (2019). *Financial reporting and analysis – Study manual level 1*: Chartered Financial Analyst: Author.
4. Crosby, P. (1979). *Quality is Free; The Art of Making Quality Certain*. McGraw-Hill, New York.
5. Ezat, A. N. M., Mohamed, A. M. F., Abulaila, M., Jaradat, S. A. N., Amin, A. Z., Abdelmajeed, S. H. (2019). Measuring Earnings Quality in Saudi Arabia Insurance Companies. *International Journal of Applied Engineering Research*. Vol. 14, No. 23, p. 4294-4309.



6. Garvin, D. A. (1987). Competing on the Eight Dimensions of Quality. *Harvard Business Review*, Vol. 65 No. 6 pp. 101-109
7. Herath, S. K., Albarqi, N. (2017). Financial reporting quality: A literature review. *International Journal of Business Management and Commerce*, Vol. 2, No. 2, pp. 1-14.
8. IASB (2008). *Exposure Draft on an improved Conceptual Framework for Financial Reporting: The Objective of Financial Reporting and Qualitative Characteristics of Decision-useful Financial Reporting Information*. London.
9. Jonas, G., dan Blanchet, J. (2000). Assessing quality of financial reporting. *Accounting Horizons*, Vol. 14 No. 3 pp. 353 – 363.
10. Steinheim, T., Madsen, D. Ø. (2017). The Shift of Accounting Models and Accounting Quality: The Case of Norwegian GAAP. *Corporate Ownership & Control*, Vol. 14 pp. 289-300.
11. Vörös, J. (2010). *Production and Service Management*, Academic Publishing House, Budapest.



DOI: <https://doi.org/10.58423/2786-6742/2022-2-232-239>
UDC 657.213:658.1

Tamara HURENKO

Ph.D., Associate Professor,

Associate Professor at the Department of Accounting and Taxation,
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine,
Kyiv, Ukraine

ORCID ID: 0000-0003-2227-1488

ACCOUNTING INFORMATION - BASIS FOR DEVELOPMENT A RECEIVABLES MANAGEMENT STRATEGIES

Анотація. *Обліково-фінансова система, створена на підприємстві повинна забезпечувати його платоспроможність і ліквідність. Постійно необхідні засоби, які можуть швидко в часі і з найменшими затратами бути конвертовані в грошову форму. Найбільш ліквідними активами є грошові кошти за рахунок яких здійснюється швидка оплата по поточних розрахунках. Дебіторська заборгованість, строк погашення якої очікується протягом 12 місяців після звітної дати є тим активом для якої необхідний певний час щоб перетворитися в наявні кошти. Дебіторська заборгованість, її розмір на підприємстві, умови, які виставлені підприємством щодо вчасної її погашення різними дебіторами займає основний щабель в обліковій системі суб'єкта господарювання. Сучасні умови, які склалися в Україні порушили стабільність розрахункових операцій між господарюючими суб'єктами. Зросла частка тих підприємств, організацій, установ, які не в змозі погасити дебіторську заборгованість та тих, хто відповідно до цього припинив тимчасово чи повністю свою діяльність. Тому переростання звичайної дебіторської заборгованості в сумнівні, а той ще гірше, безнадійні борги потребує визначення з пошуком шляхів їх погашення та правильного відображення в обліку.*

В період ведення безперервної діяльності підприємств не враховуються значні простої або повна втрата бізнесу у зв'язку з воєнними діями, карантинними обмеженнями тощо. Важливим є розробка стратегічних планів щодо управління дебіторською заборгованістю з урахуванням різних форс-мажорних ситуацій, як з вини, так і не з вини дебіторів. В умовах сталого розвитку, дебіторська заборгованість має певну стабільність щодо показників її відносного надходження на підприємстві. Але події, які склалися на даний час в Україні не дозволяють розглядати дану проблему з точки зору сталого розвитку. Економічна нестабільність у зв'язку з воєнними діями в країні (а також карантинними умовами, які мали і можуть мати місце в майбутньому) дає можливість суб'єктам господарювання здійснювати аналіз можливих ризиків. Тому, щоб уникнути таких проблем, необхідно розробляти стратегію з урахуванням економічних, політичних, фінансових та інших факторів.

Ключові слова: *дебіторська заборгованість, сумнівний борг, безнадійний борг, управління, ризики.*

JEL Classification: G39, M41

Absztrakt. *A kialakított számviteli és pénzügyi rendszernek biztosítania kell a vállalkozás fizetőképességét és likviditását. Folyamatosan szükség van olyan pénzeszközökre, amelyek gyorsan és a legalacsonyabb költséggel készpénzre válthatók. A leglikvidebb eszközök a készpénz, melynek terhére folyószámlákon gyors fizetés történik. A követelések, amelyek lejáratára a fordulónaptól számított 12 hónapon belül várható, olyan eszköz, amelynek készpénzzé alakulásához bizonyos időre van szükség. A vállalkozás számviteli rendszerének zavartalan működésének legnagyobb kihívása a kintlévőségi szintben és annak összegében, a vállalkozás különböző adósok számára meghatározott törlesztésre vonatkozó határidős feltételében rejlik. Az Ukrajnában kialakult jelenlegi állapotok megzavarták a gazdasági társaságok közötti elszámolási műveletek stabilitását. Nőtt azoknak a vállalkozásoknak, szervezeteknek, intézményeknek a részaránya, amelyek nem tudják kifizetni a*



kintlévőségeiket, illetve a tevékenységüket átmenetileg vagy teljesen beszüntették. Ezért az kintlévőségek kétes, vagy behajthatatlan adóssággá válását meg kell tudni időben határozni és egyben keresve a visszafizetési módokat, melyet tudni kell helyesen megjeleníteni a számvitelben.

A vállalkozások folyamatos működésének időszakában nem vesszük figyelembe a hadi műveletek, karantén korlátozások stb. miatti jelentős leállást vagy teljes üzletbezárást. Fontos a kintlévőségekkel kapcsolatos stratégiai tervek kidolgozása, figyelembe véve a különféle vis maior helyzeteket, melyek mind az adósok hibájából, vagy azon kívül alakul ki. A fenntartható fejlődés időszakában a kintlévőségek bizonyos stabilitást mutatnak a vállalkozás bevételeinek arányos növekedésének köszönhetően. Viszont a jelenlegi ukrajnai események nem teszik lehetővé, hogy ezt a problémát a fenntartható fejlődés szemszögéből vizsgáljuk. Az országban zajló háború (valamint a fennálló és a jövőben fennálló karanténkorlátozások) miatti gazdasági instabilitás lehetőséget ad a gazdasági társaságoknak a lehetséges kockázatok elemzésére. Ezért az ilyen problémák elkerülése érdekében olyan stratégiát kell kidolgozni, amely egységesen figyelembe veszi a gazdasági, politikai, pénzügyi és egyéb tényezőket.

Kulcsszavak: kintlévőség, kétes adósság, behajthatatlan követelés, menedzsment, kockázatok.

Abstract. *The accounting and financial system created at the enterprise must ensure its solvency and liquidity. We constantly need funds that can be quickly converted into money in time and at the lowest cost. The most liquid assets are cash due to which quick payment is made according to current settlements. Accounts receivable that are expected to be settled within 12 months after the reporting date are those assets that take some time to convert into available funds. Accounts receivable, its size at the enterprise, the conditions set by the company for its timely repayment by various debtors is the main step in the accounting system of the entity. The current conditions in Ukraine have disrupted the stability of settlement transactions between economic entities. The share of those enterprises, organizations, institutions that are unable to repay receivables and those that have accordingly suspended their activities temporarily or completely has increased. Therefore, the transformation of ordinary receivables into doubtful, and even worse, bad debts need to be determined by finding ways to repay them and properly reflected in the account.*

During the period of continuous operation of enterprises, significant downtime or complete loss of business due to hostilities, quarantine restrictions, etc. is not taken into account. It is important to develop strategic plans for the management of receivables, taking into account various force majeure situations, both through the fault and through no fault of debtors. In the context of sustainable development, receivables have some stability in terms of its relative income in the enterprise. However, the current events in Ukraine do not allow us to consider this problem in terms of sustainable development. Economic instability due to hostilities in the country (as well as quarantine conditions that have occurred and may occur in the future) allows businesses to analyze possible risks. Therefore, to avoid such problems, it is necessary to develop a strategy considering economic, political, financial and other factors.

Keywords: receivables, doubtful debt, bad debt, management, risks.

Introduction. Economic and financial instability that may arise in connection with hostilities in the country, as well as quarantine conditions that have occurred and may occur in the future allow businesses to carry out strategic analysis of the enterprise, assessment of debtors and market segments (consumers) of finished products, works and services. In order to control the state of receivables and avoid the problems of doubtful and bad debts, it is important to take into account economic, political, financial, producing and other factors. Therefore, it is necessary to develop a strategy for receivables management.

Literature Review. From the practical point of view of recognition, estimation and reflection in the accounting of current and long-term debts the National regulation

(standard) of accounting 10 "Accounts receivable" is devoted. The method of reflection in the accounting and reporting of receivables, the provision for doubtful debts, etc. is defined in the Tax Code of Ukraine. The scientific point of view on accounting, valuation, recognition and management of receivables is quite broad and is reflected in the works: Veriga Y.A., Kuzmina O.E., Chesnakova L.S., Ostapenko V.M., Gritsay O.I., Stanasyuk N.S. etc. However, living in virtually continuous business operations does not consider significant downtime or loss of business due to hostilities, quarantine restrictions, etc. Therefore, it is important to develop a strategy for managing receivables, taking into account various force majeure situations, both through no fault of the debtors.

Purpose of the study. The purpose of the article is to determine the factors influencing the state of receivables, identifying risks of influencing its formation and exceeding and identifying ways to reduce the amount of current receivables at the enterprise.

Research results. Every accountant, economist, financier, manager understands that the company must be solvent and liquid. What is needed is assets that can be converted into money quickly and at the lowest cost. Therefore, the liquid assets are cash, which is used to make quick payments on current accounts. Accounts receivable that are expected to be repaid within 12 months after the reporting date are assets that take some time to convert into cash.

The quality of timely repayment of current receivables is influenced by certain factors, such as: high qualification of financial service employees at the enterprise; qualification of the management service to find reliable contractors and consumers of their own products, analysis of their solvency; terms of loans to customers and individual loans to employees of the enterprise; economy of use of funds provided for business trips or business needs; prevention (reduction) of operations that lead to court cases (statute of limitations), etc. Therefore, the system of receivables management, provided with reliable accounting information should occupy one of the main places in the enterprise. All its types, ways of origin and factors influencing it must be studied in accounts receivable at the enterprise.

Akimova N.S., Toporkova O.V. and other scholars point out that all developed debt restructuring schemes have a number of shortcomings, so when managing receivables it is necessary to comprehensively study each case, minimizing the negative consequences and taking into account not only economic but also political factors [1].

You can identify many factors that affect the management of receivables:

- economic: the decline of the country's economy (insignificant, medium and high), which will reduce the economic activity of the enterprise in one form or another; reduction of cash flows; exchange rate fluctuations; high credit policy;
- political: imperfection and frequent variability of the regulatory framework; quarantine restrictions (if any); military action (if any); political stability (instability); tax policy; foreign trade policy;
- natural: weather conditions (drought, floods, frosts, etc.); decline in production;
- social: internal moral and material support of employees; interest in improving economic performance, interest of different consumers in the forms and methods of payment for products, etc.



The current state of enterprises in Ukraine is not at a high level. Many of them have temporarily suspended their activities or stopped them altogether. However, those enterprises where production has taken its course or reproduced in free regions are required to prepare financial statements. Volokh E., an expert accountant, noted that the war had made its adjustments to the activities of many enterprises and the first consequences of this should be reflected in the financial statements for the first quarter of 2022 [2].

To do this, you need to define the concept of doubtful debt. According to the National Accounting Regulation (Standard) 10 "Accounts Receivable", doubtful debt is a current receivable for which there is uncertainty in its repayment by the debtor [5]. This will make it possible to assess the current receivables for doubt before drawing up the Balance Sheet (Statement of Financial Position).

Current receivables, which are a financial asset, are included in the balance sheet at net realizable value, which is the amount of current receivables less the provision for doubtful debts (excluding purchased and receivables) [5].

As there are no clear criteria for determining the doubtfulness of debt, each company must establish its own criteria for doubtfulness, both in peacetime and in martial law. Thus, the attention of accountants is increasingly drawn to the creation of a reserve for doubtful debts or its increase. This was due to both hostilities and quarantine measures until 2022. Several conditions are needed to determine the doubtfulness of a debt and to create a reserve for doubtful debts:

- the existence of circumstances for its creation;
- professional judgment that confirms the uncertainty of repayment of receivables.

Since it is a question of managing receivables, it is not effective for the accountant to focus only on his own judgment. It is necessary to take into account the professional assessment of management staff on the doubtfulness of such a debt, as well as legal opinion.

In accordance with NP (S) BU 10 "Accounts receivable", the main conditions for creating a reserve for doubtful debts and those conditions under which the reserve for doubtful debts cannot be formed (Table 1).

Table 1. Receivables requirements

Requirements for receivables under NP(S)BU 10 [5]:		Accounts receivable management strategy (Developed by the author)
on which you can create a reserve of doubtful debts	a reserve for doubtful debts cannot be formed	
- the debt is current, the maturity is less than 12 months; - not obtained by purchase and not intended for sale; - is a financial asset, ie is repaid in cash and cash equivalents or equity instruments	- arrears on advances issued; - bad receivables; - long-term receivables with a maturity of more than 1 year; - purchased promissory notes; - receivables for settlements with the budget; - receivables for the assignment of the right of claim; - receivables secured by collateral	- description of the structure of receivables; - identification of risks of non-repayment of current debt, taking into account various factors of influence (external and internal); - determining the share of each type of receivables in the total amount of such debts; - assessment of internal and external receivables; - development of internal management reports; - development of recommendations for the choice of methods of repayment of current receivables; - development of methods of control and analysis of changes in factors influencing the size and condition of receivables

Therefore, it is necessary to implement:

1. analysis of current debt (which arose in 2022), created after the sale of products, provision of services, performance of works for which the company must receive cash;
2. analysis of long-term receivables (until 2022), which is normal, because the due date is not overdue in accordance with the agreement concluded between the two parties;
3. analysis of the solvency of enterprises by terms of current and long-term debt and identification of those enterprises that delay payment in connection with the temporary cessation of activities or its complete closure;
4. analysis of the debt for which the statute of limitations has expired. Such arrears arise when the term of the contract has expired and the term of 3 years has expired. In addition, it should be borne in mind that the statute of limitations has not been interrupted during these three years;
5. organization of permanent internal control over contracts and timeliness of repayment of receivables;
6. the implementation of the inventory of calculations (the frequency of its conduct is set by the company itself);
7. constant monitoring of the results of inspections and the effectiveness of methods to improve the payment of debts by counterparties, etc.

The purpose of the analysis of current receivables is to assess the level, dynamics, structure, liquidity, credit policy, the effectiveness of investing in receivables, determining the actual repaid debt for previous periods [3].

Continuous assessment of the state of receivables requires specialists:

- accounting service - for clear and reliable display of information in accounting documents, accounting accounts, control over the timeliness of payment of receivables;
- financial service - to assess the state of receivables and its impact on the financial condition of the enterprise;
- management systems - obtaining results for assessing the state of receivables and making management decisions on how to repay it in time from different debtors.

Therefore, the analysis of receivables can be carried out at certain stages (Table 2).

Matitsina N.O. The measures taken to manage receivables are classified into the following groups:

- legal (claim work, pre-trial rewriting, filing a lawsuit in the commercial court);
- economic (financial sanctions (fine, penalty, penalty), pledge of property and property rights, suspension of supplies);
- psychological (reminders by phone, fax, mail, use of media or dissemination of information among suppliers, which threatens to lose image);
- physical (seizure of the debtor's property by the state executive service or investigative bodies) [4].

Considering the methods of calculating bad and doubtful debts and forming a reserve of doubtful debts, it is possible to conduct a monthly assessment of the current receivables based on accounting data and information from concluded contracts (Table 3).



According to this classification, you can control the timeliness of payment and overdue amounts on current receivables. You can also expand the capabilities of this information and show it in terms of each internal and external consumer of finished products, goods, works and services. For this purpose, the main information base is accounting data: primary documents, accounting registers, forms of financial and tax reporting.

Table 2. Stages of assessment of the state of receivables

Stages	Sequence of information disclosure
Preparatory	<ul style="list-style-type: none"> - selection of qualifying staff for accounting for receivables; - determination of primary and consolidated documents for entering information on debtors; - analysis of the regulatory framework for receivables; - indication of the main accounts for current and long-term receivables; - preparation of internal management reports; - market research of consumers and various contractors who may be interested in products, works or services of the enterprise; - legal support for drafting contracts, taking into account payment methods and fines (fines, penalties)
Working	<ul style="list-style-type: none"> - drawing up a plan-schedule of work with debtors; - registration of business transactions for receivables; - internal control over the fulfillment of contractual terms
Final (analytical)	<ul style="list-style-type: none"> - study of the level of receivables; - analysis of the amount of turnover of receivables in the study period; - determining the role of receivables in the actual duration of the financial and general operating cycle of the enterprise; - study of the composition of receivables by its types; - analysis of receivables by maturity
Research	<ul style="list-style-type: none"> - in-depth analysis of factors influencing the timeliness of repayment of receivables by various debtors (social, psychological, etc.); - development of creative methods for timely repayment of receivables and their application

Table 3. Monthly assessment of current receivables

Current receivables items	The period of occurrence of receivables with the amount						
	up to 30 days			from 30 days to 60 days			etc
	normal receivables	questionable boron them	led to claims	normal receivables	questionable boron them	led to claims	
Accounts receivable:							
for products (goods)							
for services rendered							
for work performed							
of accountable persons							
on advances issued							
on claims							
for damages							
Other current receivables							

Therefore, it is possible to offer based on the specified document to develop at the enterprise the Register of settlements with buyers and customers. One part will contain information on receivables (name of the buyer, date, number of the document on the sale of products and services, the amount excluding value added tax (VAT), the amount of VAT, the total amount of debt), the other party - information on payment date of payment by the debtor, number of the payment document, the amount of payment and the corresponding account regarding the place of receipt of funds).

In addition, the beginning of accounting for receivables in the enterprise management system should begin from the moment of signing the contract. The contract must specify the nature and terms of the agreement, the obligations of the parties to fulfill the terms of the agreement and the responsibility of the parties in case of breach of obligations.

The types of agreements that are the basis for informing the responsible persons about the settlement with debtors are described in the Civil Code of Ukraine. Conventionally, such agreements can be divided into three groups:

- to regulate long-term receivables - long-term financial lease; long-term promissory note security;
- to regulate current receivables - a contract of sale; supply contract; mine agreement; commission agreement;
- to regulate the right to claim the collection of receivables - power of attorney; factoring agreement; assignment agreement [6].

On the basis of constant analysis of contracts, accounting documents, data forms of financial reporting and taking into account the judgment of the accountant, information about the types of receivables can be summarized in the created internal document (Table 4).

Table 4. Generalization of the results of receivables management

Types of receivables	Risks of doubtful debts	Risks of bad debts	The percentage of impact of each type of receivable on the financial result	Responsible person for the analysis of receivables	The impact of selected methods on the management of receivables

This risk analysis will be an effective mechanism for identifying ways to reduce them and a key aspect of receivables management. It is important to identify the risks of doubtful and bad debts in peacetime, hostilities, quarantine restrictions and the impact of external and internal factors not related to global catastrophes. Therefore, great attention should be paid to the external information environment, which is the biggest risky source of information for its processing by business entities. In addition, you can identify the biggest risks that affect the processes of formation and repayment of receivables and pose the greatest threat to the company. This is incomplete and unreliable information on the financial condition of debtors, low effectiveness of mechanisms for the formation of receivables, there is no constant assessment of the state of receivables.

Conclusions and prospects for further research. Based on research, we can conclude that it is important in accounting for receivables is the rapid transfer of debt into cash. However, such a process is not always possible, so the process of receivables management must be organized at a high level.



The development of strategic plans for the assessment of receivables, risk assessment at the stages of its occurrence, formation and write-off require the development of methodological approaches to the management of current receivables. The main methods may be: monthly assessment of current receivables by type, clear application of legal, economic, psychological and physical methods of receivables management, identification of risks of doubtful and bad debts in sustainable development and those not related to global disasters, constant monitoring of consumers of products, works, services in different market segments, motivational mechanism of interest of the customer base on the timeliness of payment.

References

1. Акімова Н.С., Топоркова О.В., Євлаш Т.О., Говоруха О.О. Облік та аналіз дебіторської заборгованості в системі управління оптової торгівлі: монографія. Харків: ХДУХТ, 2016. 285 с. URL: <https://elib.hduht.edu.ua/bitstream/123456789/974/1...> (дата звернення: 15.05.2022).
2. Волох Є. «Професійний бухгалтер»: квартальна фінзвітність та сучасні реалії. 2022. URL: <https://ibuhgalter.net/articles/999> (дата звернення: 21.05.2022).
3. Грицай О.І., Станасюк Н.С. Управління дебіторською заборгованістю підприємства в контексті її обліково-аналітичного забезпечення. *Економіка і суспільство*. № 15, 2018. С. 825 - 832. URL: <https://science.lpnu.ua/uk/semi/vsi-vypusky/volume...> (дата звернення: 21.05.2022).
4. Матицина Н.О. Основні засади регулювання розрахункових відносин через управління дебіторською заборгованістю. *Бухгалтерський облік і аудит*. № 12, 2006. С. 38 – 42.
5. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість»: затв наказом Міністерства фін. України від 07 лют. 2013 р. № 73. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/z0336-13> (дата звернення: 30.05.2022).
6. Онищенко О.В., Ткаченко І.В., Здор Б.Ю. Облікове забезпечення управління дебіторською заборгованістю підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. № 14, 2016. С. 992 – 996. URL: <https://global-national.in.ua/archive/14-2016/199.pdf> (дата звернення: 31.05.2022).

References

1. Akimova, N.C., Toporkova, O.V., Evlash T.O., Govoruhа O.O. (2016). Oblik ta analiz debitorskoi zaborgovanosti v systemi upravlinnia optovoi torgivli [Accounting and analysis of receivables in the wholesale management system]. X.: XDUXT. Retrieved from: <https://elib.hduht.edu.ua/bitstream/123456789/974/1...> (accessed 15 May 2022) [in Ukrainian].
2. Voloh, E. (2022). «Profesiyni buhgalter»: kvartakna finzvitnict ta suchasni realii [“Professional Accountant”: quarterly financial statements and current realities]. Retrieved from: <https://ibuhgalter.net/articles/999> (accessed 21 May 2022) [in Ukrainian].
3. Grytsai, O.I., Stanasiyk, N.C. (2018). Upravlinnia debitorskoiu zaborgovanistiu pidpryemstva v konteksti ii oblikovo-analitychnogo zabezpechennia [Management of receivables of the enterprise in the context of its accounting and analytical support]. *Ekonomika i suspilstvo*. 15, 825 – 832. Retrieved from: <https://science.lpnu.ua/uk/semi/vsi-vypusky/volume...> (accessed 21 May 2022) [in Ukrainian].
4. Matysyna, N.O. (2006) Osnovni zasadi reguliyvannia rozrahunkovih vidnosin cherez upravlinnia debitorskoiu zaborgovanistiu [Basic principles of regulation of settlement relations through the management of receivables]. *Buhgalterskii oblik i audit*. 12, 38 – 42 [in Ukrainian].
5. National Regulation (Standard) of Accounting 10 "Accounts Receivable": approved by order of the Ministry of Finance of Ukraine № 73 (2013, February 7). Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/go/z0336-13> (accessed 30 May 2022) [in Ukrainian].
6. Onychenko, O.V., Tkachenko, I.V., Zdor, B.IY. (2016). Oblikove zabezpechennia upravlinnia debitorskoiu zaborgovanistiu pidpryemstva. *Globalni ta natsionalni problemi ekonomiky*. 14, 992 – 996. Retrieved from: <https://global-national.in.ua/archive/14-2016/199.pdf> (accessed 31 May 2022) [in Ukrainian].

DOI: <https://doi.org/10.58423/2786-6742/2022-2-240-247>

УДК 657

Олена ОТКАЛЕНКО

к.е.н., доцент

доцент кафедри обліку та оподаткування

Вінницький торговельно-економічний інститут ДТЕУ,

м. Вінниця, Україна

ORCID ID: 0000-0001-7184-8437

Researcher ID: 2218309

МЕТОДИКА ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПІДЗВІТНИМИ ОСОБАМИ В УСТАНОВАХ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ

Анотація. У статті висвітлено методичні аспекти відображення у системі бухгалтерського обліку розрахунків з підзвітними особами в установах державного сектору. На основі проведеного аналізу наукових праць та нормативно-правової бази було сформовано визначення поняття «підзвітні особи». Наведено аспекти розмежування понять «відрядження» та «роз'їзний характер роботи». Висвітлено поняття «службове відрядження» та порядок його документального оформлення в установі державного сектору. Було визначено та охарактеризовано предмет, мету, об'єкт, суб'єкт та завдання організації обліку розрахунків з підзвітними особами в установах державного сектору. Предметом системи обліку розрахунків з підзвітними особами є господарські операції розрахункових відносин, що зумовлюють рух коштів, охоплюючи при цьому процес основної (статутної) діяльності установ державного сектору. Метою обліку розрахунків з підзвітними особами є формування для внутрішніх і зовнішніх користувачів облікової інформації про суму поточної заборгованості та строки її погашення. Об'єктом обліку є заборгованість за розрахунками з підзвітними особами, а суб'єктом - працівники бухгалтерії. Доведено, що витрати на відрядження належать до інших необмінних операцій та впливають на фінансовий результат виконання кошторису звітного періоду в установах державного сектору. Зазначено обов'язкові пункти, які повинні міститися у наказі про службове відрядження. Розглянуто порядок приймання фінансовою службою установи державного сектору авансового звіту про витрачені підзвітні суми та повернення підзвітною особою залишку авансу. Наведена типова кореспонденція бухгалтерських рахунків з обліку розрахунків з підзвітними особами в установах державного сектору та методика їх відображення у системі фінансової звітності. Дослідження методики ведення бухгалтерського обліку з підзвітними особами дає можливість зробити висновок, що раціональна організація обліку розрахунків з підзвітними особами потребує детальної інформації по кожному етапу облікового процесу.

Ключові слова: підзвітні особи, службове відрядження, установа державного сектору, кореспонденція рахунків, організація обліку.

JEL Classification: M41

Absztrakt. A tanulmány meghatározza a közszféra intézményeiben a beszámolóköteles személyekkel való elszámolások számvitelének módszertani szempontjait. A tudományos munkák és jogszabályok elemzése alapján meghatározásra kerül a „beszámolóköteles személyek” definíció. A tanulmány ismerteti a „kiküldetés” és az „utazó munka” fogalmak megkülönböztetésének szempontjait. Feltárára kerül a „kiküldetés” fogalma, annak a közszféra intézményben történő dokumentálási eljárása. Meghatározásra és jellemzésre kerül a közszféra intézményeiben a beszámolóköteles személyekkel való elszámolások számvitelének tárgya, célja, objektuma, alanya és feladatai. A beszámolóköteles személyekkel való elszámolások számviteli rendszerének tárgya az elszámolási viszonyok gazdasági tranzakciói, amelyek meghatározzák a pénzeszközök mozgását,



miközben lefedik a közszféra intézményeinek fő (jogszabályi) tevékenységi folyamatát. A beszámolóköteles személyekkel való elszámolás számvitelének célja a számviteli információ biztosítása az aktuális tartozás összegéről, annak visszafizetési feltételeiről belső és külső felhasználók számára. Számvitel objektuma a beszámolóköteles személyekkel szembeni kötelezettség, alanya pedig a könyvelőség személyzete. A tanulmány bizonyítja, hogy a kiküldetési költségek az „egyéb nem csereügyletek” közé tartoznak, és a közszféra intézményeiben befolyásolják a költségvetés végrehajtásának pénzügyi eredményét a beszámolói időszakban. Meghatározásra kerülnek azok a kötelező pontok, amelyeket a kiküldetési rendeletnek tartalmaznia kell. Bemutatásra kerül a pénzügyi szolgálat által elfogadásra kerülő eljárás, mely az elszámolható összegekre vonatkozó előlegjelentést, valamint az előleg egyenlegének beszámolóköteles személy általi visszafizetést tartalmazza. A tanulmány a beszámolóköteles személyekkel való elszámolások számvitelének tipikus kontírozásait, azok pénzügyi beszámolási rendszerben való kimutatásának módszertanát mutatja be a közszféra intézményeiben. A beszámolóköteles személyekkel való elszámolások számviteli módszertanának tanulmányozása arra következtet, hogy a beszámolóköteles személyekkel való elszámolások számvitele egyszerű megszervezése részletes tájékoztatást igényel a számviteli folyamat minden egyes szakaszában.

Kulcsszavak: beszámolóköteles személyek, kiküldetés, közszféra intézményei, kontírozás, számvitel szervezése.

Abstract. The article highlights the methodical aspects of the reflection in the accounting system of settlements with accountable persons in public sector institutions. Based on the analysis of scientific works and the legal framework, the definition of the concept of "responsible persons" has been specified. Aspects of distinguishing between the concepts of "business trip" and "traveling nature of work" are given. The concept of "business trip" and the procedure for its documentation in a public sector institution are highlighted. The subject, purpose, object, subject and tasks of the organization of accounting of settlements with accountable persons in public sector institutions were defined and characterized. The subject of the system of accounting for settlements with accountable persons is the economic transactions of settlement relations that determine the movement of funds, while covering the process of the main (statutory) activity of public sector institutions. The purpose of accounting for settlements with accountable persons is the formation of accounting information for internal and external users about the amount of current debt and its maturity status. The object of accounting is debt due to settlements with accountable persons, and the subject is accounting employees. It has been proven that travel expenses belong to other non-exchange transactions and affect the financial result of the implementation of the budget for the reporting period in public sector institutions. Mandatory items that must be included in the business trip order are specified. The procedure for the acceptance by the financial service of the public sector institution of the advance report on the spent accountable amounts and the return of the balance of the advance by the accountable person was considered. The typical correspondence of accounting accounts for the accounting of settlements with accountable persons in public sector institutions and the method of their display in the financial reporting system are presented. The study of the methodology of accounting with accountable persons makes it possible to conclude that the rational organization of accounting of settlements with accountable persons requires detailed information on each stage of the accounting process.

Key words: accountable persons, business trip, public sector institution, account correspondence, accounting organization procedure.

Постановка проблеми. Для здійснення безперебійної діяльності та виконання основних функцій установою державного сектора виникають питання, які притаманні розрахункам з підзвітними особами. Методика обліку розрахунків з підзвітними особами пов'язана із поняттям підзвітних осіб та авансів, виданих підзвіт, розрахунків з дебіторами та кредиторами, службовими відрядженнями. Облік розрахунків з підзвітними особами є досить громіздким та

відрізняється великою кількістю інформації та підтвердних первинних документів. Оскільки розрахунки з підзвітними особами відображаються у фінансовій та бюджетній звітності установи, то на них варто звернути особливу увагу й запобігти бюджетному правопорушенню.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням та дослідженням питання розрахунків з підзвітними особами займалися різні дослідники та науковці такі як: П. Й. Атамас, М. Д. Білик, М. Я. Дем'яненко, О. О. Дорошенко, Г. Г. Кірейцев, В. С. Лень, С. О. Левицька, М. Ф. Огійчук, В. Я. Плаксієнко, С. В. Свірко, В. В. Сопко та інші. Майже всі з перерахованих вище дослідників розглядали саме розрахункову проблему в цілому і приділяють увагу у своїх дослідженнях саме розрахункам з підзвітними особами. Зазначеними дослідниками не досліджувалася у повній мірі методика обліку розрахунків з підзвітними особами в установах державного сектору. Водночас, категорія «підзвітні особи» теж заслуговує глибинного дослідження зважаючи на ряд суперечностей в обліковому відображенні на перший погляд однозначних операцій. Організаційний процес даних розрахунків спирається на нормативно-правову базу, включає особливості розрахунків з підзвітними особами в установах державного сектору, а також паралельно з цим правильне та своєчасне відображення в облікових реєстрах даних операцій. Тому дане питання і по сьогодні є актуальним та відкритим, а також потребує подальшого вивчення та аналізу.

Формулювання цілей статті. Метою статті є поглиблення теоретичних, організаційно-методичних положень та розробка практичних рекомендацій з удосконалення системи організації обліку розрахунків з підзвітними особами в установах державного сектору.

Виклад основного матеріалу дослідження. Законодавці досі не запропонували визначення поняття «підзвітна особа» у своїх нормативно-правових актах. Опрацювавши спеціальну, навчальну літературу, довідкові видання, систематизовано визначення різних авторів поняття «підзвітні особи», що представлено у табл. 1.

Проаналізувавши викладений у табл. 1. матеріал, вважаємо, що під підзвітними особами варто розуміти працівників, яким роботодавець видав грошові кошти для виконання будь-якого господарського доручення. Наприклад, на придбання товарно-матеріальних цінностей, робіт або послуг. Також до них можна віднести працівників, які витратили власні кошти на закупівлю, а лише згодом отримали від підприємства відшкодування здійснених витрат.

Одним із основних обов'язків працівника є виконання розпорядження власника, що не суперечить умовам укладеного трудового договору (контракту) та посадовим обов'язкам працівника, зокрема і про поїздку у службове відрядження. А отже, керівник установи державного сектору має право відрядити працівника для вирішення службових питань. Але при цьому працівнику необхідно відшкодувати витрати та надати інші компенсації, пов'язані зі службовим відрядженням.

Сьогодення вимагає від працівників бухгалтерських служб чіткого орієнтування у особливостях визнання «відрядження» та «роз'їзного характеру робіт». У обліковій практиці необхідно чітко розмежувати поняття



«відрядження» та «роз'їзний характер робіт», що є резервом економії витрат на добових у бік здійснення доплат до заробітної плати окремим професійним категоріям працівників.

Таблиця 1.

Розкриття терміну «підзвітні особи» в літературних джерелах

Автор	Визначення терміну
Бутинець Ф., Олійник О., Шигун М., Шулепова С. [1]	Підзвітними особами вважаються працівники підприємства, які отримали авансом готівку з каси на відрядження, господарські витрати тощо
Лень В. С. [2]	Підзвітні особи – працівники підприємства, які отримали авансом готівку (в обмежених розмірах) з каси на відрядження, господарські витрати тощо
Сопко В. В., Завгородній В. П. [3]	Підзвітними особами вважаються працівники, які отримали у касі гроші авансом і зобов'язані за них відзвітувати. Підзвітні суми використовують на оплату витрат на службові відрядження, на адміністративно-господарські та операційні потреби
Коблянська О. [4]	Підзвітними особами вважаються робітники і службовці підприємства, які одержали аванс під звіт. Гроші під звіт можуть бути видані на витрати, пов'язані з відрядженням, на придбання різних матеріальних цінностей, поштові, телеграфні послуги тощо
Борисов А. [5]	Підзвітні особи – особи, які отримали грошові суми під звіт для майбутніх платежів
Гресь Н. [6]	Підзвітна особа – це працівник підприємства, який отримав від працедавця авансом кошти на виконання окремої цивільно-правової дії за дорученням та за рахунок особи, що надала кошти

Організаційні та облікові аспекти віднесення поїздки до відрядження чи визнання роз'їзного характеру робіт можна узагальнити схематично (рис. 1).



Рис. 1. Аспекти розмежування категорій «відрядження» та «роз'їзний характер робіт»

Поняття службового відрядження наведено в Інструкції про службові відрядження в межах України та за кордон, в якій зазначено, що «службовим відрядженням вважається поїздка працівника за розпорядженням керівника на певний строк до іншого населеного пункту для виконання службового доручення поза місцем його постійної роботи (за наявності документів, що підтверджують зв'язок службового відрядження з основною діяльністю підприємства)» [7].

Визначення кількості днів відрядження для виплати добових проводиться з урахуванням дня вибуття у відрядження й дня прибуття до місця постійної роботи.

При поверненні з відрядження працівник подає в бухгалтерію Звіт про використання коштів виданих на відрядження чи під звіт, так званий – авансовий звіт.

Бухгалтер установи державного сектору у Звіті перевіряється: наявність усіх необхідних реквізитів:

- правильність кореспонденції рахунків зі списання витрат на відрядження;
- відповідність даних Меморіального ордеру № 8 «Накопичувальна відомість по розрахунках з підзвітними особами» даним звітів, а даних аналітичного обліку (меморіального ордеру № 8) – даним Головної книги.

Витрати на відрядження відображаються в бухгалтерському обліку на дату затвердження керівником підприємства авансового звіту.

Предметом системи обліку розрахунків з підзвітними особами є господарські операції розрахункових відносин, що спричиняють рух коштів, при цьому охоплюється процес основної (статутної) діяльності установи державного сектору.

Метою ведення обліку розрахунків з підзвітними особами є формування для внутрішніх та зовнішніх користувачів облікової інформації щодо розмірів поточної заборгованості та термінів її погашення.

Об'єктом бухгалтерського обліку є заборгованість по розрахунках з підзвітними особами, а суб'єктом – працівники бухгалтерської служби.

Завданням організації обліку розрахунків з підзвітними особами в уставах державного сектору є надання повної, достовірної та прозорої інформації про заборгованість, а саме:

- 1) розподіл обов'язків між обліковими працівниками, відповідальними за ведення обліку з підзвітними особами;
- 2) своєчасне та достовірне відображення в обліку операцій розрахунків з підзвітними особами;
- 3) забезпечення правильного та повного документального оформлення виникнення зобов'язань перед підзвітними особами;
- 4) своєчасне та повне відображення розрахунків з підзвітними особами на рахунках бухгалтерського обліку;
- 5) представлення на основі отриманого масиву опрацьованої інформації показників стосовно розрахунків з підзвітними особами у бюджетній, фінансовій та управлінській звітності установи державного сектору з метою задоволення потреб зацікавлених користувачів;
- б) уможливлення прогнозування та планування видатків на основі облікової



інформації про розрахунки з підзвітними особами.

Постановою Кабінету Міністрів України «Про ефективне використання державних коштів» [8] встановлено специфічні заходи щодо економії державних коштів. Зокрема, згідно згаданого документа має бути забезпечено мінімізацію витрат на службові відрядження оптимізацією кількісного складу відряджених працівників та строку їх перебування за кордоном, зменшенням витрат на оплату проїзду, наймання житла та інших витрат, пов'язаних із відрядженням, а також впровадженням пропозицій, що відображені у звіті про закордонні відрядження, у сфері діяльності відповідного органу. Тож відряджати працівника є сенс лише за обґрунтованої необхідності.

Одним з обов'язкових пунктів, що має міститись у наказі на відрядження, є джерело фінансового забезпечення витрат на відрядження. Такими джерелами можуть бути:

- кошти загального фонду;
- кошти спеціального фонду (благодійні внески, гранти міжнародних фондів тощо);
- кошти сторони, яка приймає.

Розрахунки з підзвітними особами обліковують на субрахунку 2116 «Дебіторська заборгованість за розрахунками з підзвітними особами» до синтетичного рахунку 21 «Поточна дебіторська заборгованість».

Рахунок 21 призначений для обліку й узагальнення інформації про дебіторську заборгованість, що виникає протягом звичайної діяльності і погашення якої очікується протягом 12 місяців з дати балансу.

За дебетом рахунку 2116 «Дебіторська заборгованість за розрахунками з підзвітними особами» відображається визнання поточної дебіторської заборгованості перед підзвітними особами, а за кредитом – її визнання, списання. Відповідно до Порядку № 1219 [36] на цьому субрахунку ведуть облік за розрахунками з працівниками суб'єкта державного сектору за виданий аванс на господарські потреби або видатки на відрядження. Видачу коштів на господарські потреби або видатки на відрядження підзвітним особам відображають як збільшення заборгованості. Прийняття авансового звіту про витрачені підзвітні суми та повернення підзвітною особою залишку авансу в касу відображають як зменшення такої заборгованості.

Підзвітні суми мають цільове призначення, і їх слід витратити з метою, на яку вони видані, згідно з кодами бюджетної класифікації. У разі наявності в підзвітних осіб залишку непогашеної заборгованості за попередніми сумами видачу нових сум під звіт не здійснюють. Оплатити службові відрядження потрібно за кодом економічної класифікації видатків 2250 «Видатки на відрядження».

Типова кореспонденція рахунків для відображення розрахунків з підзвітними особами наведена у табл. 2.

Розрахунки з підзвітними особами відображаються у фінансовій звітності установи державного сектору. Зокрема:

Форма №1-дс «Баланс». Рядок 1135 визначається як сума сальдо субрахунків 2113 і 2116. Відображається дебіторська заборгованість за

розрахунками з постачальниками та підрядниками у разі попередньої оплати за товари, роботи і послуги, видані аванси на господарські потреби, відрядження.

Таблиця 2.

Типова кореспонденція рахунків з обліку розрахунків з підзвітними особами в установах державного сектору

№ з/п	Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків	
		Дебет	Кредит
1	Видано готівку з каси	2116 «Дебіторська заборгованість за розрахунками з підзвітними особами»	2211 «Готівка у національній валюті» 2313 «Реєстраційні рахунки»
2	Прийнято авансовий звіт про витрачені підзвітні суми	15 «Виробничі запаси» 1812 «Малоцінні та швидкозношувальні предмети» 1816 «Інші нефінансові активи» 8411 «Інші витрати за обмінними операціями»	2116 «Дебіторська заборгованість за розрахунками з підзвітними особами»
3	Відшкодовано перевитрати понад виданий аванс	2116 «Дебіторська заборгованість за розрахунками з підзвітними особами»	2211 «Готівка у національній валюті» 2313 «Реєстраційні рахунки»
4	Підзвітна особа повернула залишок невикористаного авансу	2211 «Готівка у національній валюті» 2313 «Реєстраційні рахунки»	2116 «Дебіторська заборгованість за розрахунками з підзвітними особами»

Форма №2-дс «Звіт про фінансові результати». Рядок 2250 «Інші витрати за обмінними операціями». Відображаються витрати, що обліковуються на субрахунку 8411, у тому числі за кодом економічної класифікації 2250 – витрати на відрядження. Установа державного сектору показує суму витрат, списаних в останній день звітнього кварталу записом:

Дт 5511 «Фінансові результати виконання кошторису звітного періоду»

Кт 8411 «Інші витрати за обмінними операціями».

Висновки і перспективи подальших досліджень. Дослідження методики організації обліку з підзвітними особами надає можливість дійти висновку, що раціональна організація бухгалтерського обліку розрахунків з підзвітними особами потребує деталізації інформації за кожним етапом облікового процесу.

Розрахунки з підзвітними особами в установах державного сектору відображають у Меморіальному ордері №8 «Накопичувальна відомість за розрахунками з підзвітними особами», записи в якому здійснюють лінійно-позиційним методом, поєднуючи синтетичний та аналітичний облік. При цьому



методі в одному рядку записують як суму виплати окремій підзвітній особі, так і суму витрат згідно із затвердженим авансовим звітом, виводять залишок па кінець звітного періоду за підзвітною особою або за установою. Загальні підсумки накопичувальної відомості (за вирахуванням операцій з руху коштів у касі) переносять до книги «Журнал-головна», а далі до фінансової звітності.

Перелік використаних джерел

1. Бутинець Ф. Ф., Олійник О. В., Шигун М. М., Шулепова С. М. Організація бухгалтерського обліку : навч. посібник. Житомир: ЖІТІ, 2001. 576 с.
2. Лень В. С. Організація бухгалтерського обліку : навч. посібник. Київ: Центр навчальної літератури, 2006. 696 с.
3. Сопко В. В., Завгородній В. П. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу : підручник. Київ: КНЕУ, 2004. 411 с.
4. Коблянська О. І. Фінансовий облік : навч. посібник. Київ: Знання, 2007. 471 с.
5. Борисов А. Б. Большой экономический словарь. Москва: Книжный мир, 2003. 895 с.
6. Гресь Н. Щодо змісту звіту підзвітної особи. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2011. №2. С. 25–28.
7. Інструкція про службові відрядження в межах України та за кордон: Наказ Міністерства фінансів України від 13.03.1998 №59. Дата оновлення 15.09.2013.04.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0218-98> (дата звернення 25.05.2022).
8. Про ефективне використання бюджетних коштів : Постанова Кабінету Міністрів України від 11.10.2016 №710. Дата оновлення : 23.02.2022. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/710-2016-%D0%BF#Text> (дата звернення 25.05.2022)

References

1. Butynets F. F., Oliinyk O. V., Shyhun M. M., Shulepova S. M. Orhanizatsiia bukhhalterskoho obliku : navch. posibnyk. Zhytomyr: ZhITI, 2001. 576 s. [in Ukrainian].
2. Len V. S. Orhanizatsiia bukhhalterskoho obliku : navch. posibnyk. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2006. 696 s. [in Ukrainian].
3. Sopko V. V., Zavorodnii V. P. Orhanizatsiia bukhhalterskoho obliku, ekonomichnoho kontroliu ta analizu : pidruchnyk. Kyiv: KNEU, 2004. 411 s. [in Ukrainian].
4. Koblianska O. I. Finansovyi oblik : navch. posibnyk. Kyiv: Znannia, 2007. 471 s. [in Ukrainian].
5. Borysov A. B. Bolshoi ekonomicheskii slovar. Moskva: Knyzhnyi mir, 2003. 895 s. [in Ukrainian].
6. Hres N. Shchodo zmistu zvituu pidzvitnoi osoby. *Bukhhalterskyi oblik i audyt*. 2011. №2. S. 25–28. [in Ukrainian].
7. Instruktziia pro sluzhbovi vidriadzhennia v mezhakh Ukrainy ta za kordon: Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 13.03.1998 №59. Data onovlennia 15.09.2013.04.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0218-98> (accessed: 25.05.2022) [in Ukrainian].
8. Pro efektyvne vykorystannia biudzhetykh koshtiv : Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 11.10.2016 №710. Data onovlennia : 23.02.2022. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/710-2016-%D0%BF#Text> (accessed: 25.05.2022) [in Ukrainian].



DOI: <https://doi.org/10.58423/2786-6742/2022-2-248-256>
УДК 502.175:336.226.44

Ярослава СЛИВКА

кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та менеджменту
Карпатського інституту підприємництва
Відкритого міжнародного університету розвитку людини «Україна»,
м. Хуст, Україна

СОЦІАЛЬНІ, ЕКОЛОГІЧНІ, ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ВУГЛЕЦЕВОГО СЛІДУ: ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТ

Анотація. У статті розглянуто економічні, соціальні та економічні наслідки вуглецевого сліду громадян та підприємств. Дослідження направлене на вивчення «вуглецевого сліду» як об'єкту обліку, передумов статистичного та облікового відображення зобов'язань з екологічного податку та вуглецевого сліду підприємства, розробки заходів направлених на зростання обізнаності громадськості, щодо шляхів зменшення викидів вуглекислого газу та фінансової підтримки проектів «зеленої економіки» на рівні громадян та підприємств. Акцентовано увагу на складових вуглецевого сліду як складової витрат: прямих та опосередкованих парникових газів, які виникають внаслідок життєдіяльності громадян та виробничої діяльності підприємств. Наведено міжнародні домовленості щодо зменшення вуглецевого сліду закріплених Кіотським протоколом та Празькою угодою. Для реалізації стратегії державної політики в екологічній сфері розглянуто методу розрахунку та облікового відображення екологічного податку, що направлена на розмежування підприємств, які зобов'язані подавати звіт про викиди забруднюючих речовин і парникових газів в атмосферне повітря від стаціонарних джерел викидів), на основі даних таких звітів проводять оцінку напрямків зменшення негативного впливу на природу діяльності вітчизняних підприємств. З метою контролю та стимулювання інвестування в інноваційні екологічні проекти вітчизняних підприємств, виступає сплата екологічного податку. Узагальнено роль банків у процесі інформування та стимулювання інвестування громадян та підприємств у проекти «зеленої економіки». Наведено результати дослідження обізнаності громадян щодо проблематики вуглецевого сліду. Запропоновано інформувати громадян та підприємства про взаємозв'язок щоденних звичок громадян, споживання «зеленої» та «коричневої» продукції громадянами та підприємствами із глобальним потеплінням на планеті.

Ключові слова: антропогенний вплив, бухгалтерський облік, витрати, вуглецевий слід, зелена економіка, екологічний податок, інвестиції.

JEL Classification: H25, M41, O13

Absztrakt. A cikk az állampolgárok és vállalkozások ökológiai lábnyomának társadalmi és gazdasági következményeit vizsgálja. A kutatás az „ökológiai lábnyom” mint számviteli objektum vizsgálatára, a környezetvédelmi adókötelezettségek statisztikai és számviteli kimutatásának előfeltételeire és a vállalati ökológiai lábnyom vizsgálatára, a lakosság szén-dioxid-kibocsátás csökkentésének módjaival kapcsolatos tudatosságnövelést célzó intézkedések kidolgozására, valamint a polgárok és a vállalkozások szintjén történő a „zöld gazdaság” pénzügyi támogatására irányul. A figyelem középpontjában az ökológiai lábnyom, mint költségterhelés áll: a közvetlen és közvetett üvegházhatású gázok, amelyek az állampolgárok élettevékenysége és a vállalkozások termelőtevékenysége következtében keletkeznek. Bemutatásra kerülnek a Kiotói Jegyzőkönyv és a Prágai Megállapodás által a szénlábnyom csökkentéséről szóló nemzetközi megállapodások. Az állami környezetvédelmi politika stratégiájának megvalósításaként bemutatásra került a környezetvédelmi adó kiszámításának és számvitelbe vételének módja, amelynek célja, hogy megkülönböztesse azokat a vállalkozásokat, amelyek kötelesek jelentést benyújtani a légkörbe történő szennyező- és üvegházhatású gázok kibocsátásáról, az ilyen jelentések adatai alapján értékelik és felismerik a hazai vállalkozások tevékenységére gyakorolt negatív hatások csökkentésére irányuló lépéseket. A hazai



vállalkozások innovatív környezetvédelmi projektjeibe történő beruházások ellenőrzése és ösztönzése érdekében környezetvédelmi adó fizetése történik. Bemutatásra került a bankok szerepe a polgárok és a vállalkozások „zöld gazdaság” projektjeibe való tájékoztatásában és befektetések ösztönzésében. Kiértékelésre kerültek azok a kutatási eredmények, amelyek az ökológiai lábnyom kérdéskörével kapcsolatos társadalmi tudatosságokat vizsgálja. Javasoljuk, hogy tájékoztassák a polgárokat és a vállalkozásokat a lakosság mindennapi szokásai, a „zöld” és „barna” termékek fogyasztása és a globális felmelegedés közötti kapcsolatról.

Kulcsszavak: antropogén hatás, elszámolás, költségek, ökológiai lábnyom, zöld gazdaság, környezetvédelmi adó, beruházások.

Abstract. The article examines the economic, social and economic consequences of the carbon footprint of citizens and enterprises. The research is aimed at studying the "carbon footprint" as an accounting object, the prerequisites for statistical and accounting reflection of environmental tax obligations and the enterprise's carbon footprint, the development of measures aimed at increasing public awareness of ways to reduce carbon dioxide emissions and financial support for "green economy" at the level of citizens and enterprises. Attention is focused on the components of the carbon footprint as a component of costs: direct and indirect greenhouse gases that arise because of the life activities of citizens and the production activities of enterprises. International agreements on reducing the carbon footprint established by the Kyoto Protocol and the Prague Agreement are given. For the implementation of the state policy strategy in the environmental sphere, the method of calculation and accounting display of the environmental tax was considered. It is aimed at distinguishing the enterprises that are obliged to submit a report on the emissions of pollutants and greenhouse gases into the atmospheric air from stationary sources of emissions. Based on the data of such reports, an assessment of directions for reducing the negative impact on the nature of the activities of domestic enterprises is carried out. In order to control and stimulate investment in innovative environmental projects of domestic enterprises, the payment of an environmental tax is proposed. The role of banks in the process of informing and stimulating investment of citizens and enterprises in "green economy" projects has been summarized. The results of a study of citizens' awareness of the carbon footprint issue are presented. It is proposed to inform citizens and businesses about the relationship between daily habits of citizens, consumption of "green" and "brown" products by citizens and businesses with global warming on the planet.

Key words: anthropogenic impact, accounting, costs, carbon footprint, green economy, environmental tax, investments

Постановка проблеми. З кожним роком дедалі більше відчутні зміни клімату зумовлені дією парникового ефекту через значні викиди вуглекислого газу в атмосферу. За даними Служби ЄС зі зміни клімату, минулий рік увійшов до п'ятірки найбільш спекотних років. Окрім зростання температури, негативний вплив парникового ефекту, спостерігається у таненні льодовиків, зменшення суші, зростання кількості лісових пожеж, повеней, торнадо та ін. Попередженням та зменшенням негативних наслідків антропогенного впливу на природу виступає контроль вуглецевого сліду та інвестування в зелену економіку на рівні держави, підприємств та громадян.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У своїх дослідженнях питання «зеленої» економіки розглядали вітчизняні та зарубіжні вчені, зокрема: Є. Барбієр, Т. Буренко, О. Веклич, І. Гончарук, Б. Данилишин, Н. Захаркевич, А. Качинський, Д. Клиновий, В. Потапенко, А. Камерон, А. Марканді, Л. Мельник, В. Мороз, Н. Олійник, Д. Піарс, П. Скрипчук, К. Стюарт, І. Томашук, К. Федина, Н. Шлапак та ін. Облікові аспекти формування звітності

про викиди забруднюючих речовин і парникових газів в атмосферне повітря від стаціонарних джерел викидів, облік дозволів на обсяги викидів та / або утилізацію відходів, методи розрахунку та сплати екологічного податку у своїх дослідженнях розглядали М. Василець, В. Драчук, І. Замула, Б. Занько, М. Камінська, В. Онищенко, Т. Плахтий, М. Шигун, та інші. Не применшуючи результати попередніх досліджень, актуальним виступає подальше вивчення «вуглецевого сліду» та добровільний статистичний облік на підприємствах прямого та опосередкованого «вуглецевого сліду», розробка заходів направлених на зростання обізнаності громадськості, щодо шляхів зменшення викидів вуглекислого газу та фінансової підтримки проектів «зеленої економіки» на рівні громадян та підприємств.

Формулювання цілей статті передбачає вивчення зв'язку фінансової підтримки проектів «зеленої економіки», уточнення методики розрахунку та облікового відображення екологічного податку, зростання обізнаності негативних соціальних, екологічних, економічних наслідків антропогенного впливу людини з метою зменшення вуглецевого сліду кожним громадянином, підприємством.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вуглекислий газ є невід'ємною складовою нашого повітря, однак за десятиліття досліджень його частка почала стрімко зростати в період індустріальної революції. Парниковий ефект захищає все живе на Землі та сприяє його розвитку, оскільки затримує тепло отримане від Сонця на землі на певний період до його повернення назад у космос. Антропогенний вплив людини в частині видобутку та спалення вуглецевих речовин веде до збільшення тепла на землі та збільшення періоду його затримки. Живі організми можуть адаптуватись до змін клімату, а природа з часом відновить баланс структури газу, зміни пір року, однак даний процес супроводжується зміною біорізноманіття, природними катаклізмами.

Концентрація вуглекислого газу кілька десятиліть тому становила 300 ppm, однак у 2021 році цей показник становив понад 414 ppm [1] та щороку зростає. Рівень концентрації CO₂ в атмосфері окреслено позначкою «ppm» - parts per million, що відображає кількість молекул CO₂ в одному млн. молекул повітря; чнм – частинок на млн. частинок повітря. До прикладу, концентрація 400 мг (0,4 г) CO₂ в 1 кг повітря становить 0,04 %, приблизно в 1,3 м³ повітря (питома вага повітря 1,293 кг/м³).

За результатами доповіді Міжурядової групи експертів зі зміни клімату (МГЕЗК) ООН [4]: з 1750 р. концентрація вуглекислого газу зросла на 47%, а концентрація метану — на 156%; Арктика вже до 2050 р. один раз на рік практично повністю буде звільнятися від льоду, найімовірніше, у вересні; у майбутньому опадів стане більше в Сахарі, Арктиці та в районі екватора в Тихому океані; менше опадів буде в південно-західній частині Південної Америки, у Західній Австралії та Середземноморському регіоні; є велика ймовірність того, що Гольфстрім ослабне, навіть якщо викиди парникових газів будуть мінімальними; до 2100 р. течія може взагалі зникнути; зникнення Гольфстріму призведе до зростання температури повітря в Північній Європі, пояс тропічних дощів буде зміщений на південь; азіатські та африканські мусонні дощі ослабнуть, водночас посиляться в Південній півкулі; температура



більше зростає над сушею (на 1,6 °C), ніж над морем (0,9 °C); рівень води в Світовому океані до 2100 р. підніметься на 0,5 м порівняно з сьогоднішнім за умови, якщо глобальне потепління досягне критичної позначки 2°C.

Наслідками таких змін виступатиме затоплення суші (зокрема низинних територій прибережних та острівних країн, зростання кислотності океанів), змін клімату (зменшення або зникнення частини тварин та рослин, що не змогли адаптуватись до змін), зростання природних катаклізмів (втрата врожаю, нестача питної води, поширення епідемій, зменшення продовольчих ресурсів та їх доступу для населення окремих країн). За цих умов, соціальні наслідки зростання вуглецевого сліду призведуть до зменшення комфорту, погіршення здоров'я та матеріального рівня людей в усьому світі та посилять соціальну нерівність в цілому.

Серед екологічних наслідків потепління виділяють: незворотні руйнування за наслідком природних катаклізмів, зменшення біорізноманіття, збільшення територій непридатних для життя. Значну шкоду від парникового ефекту екологія зазнає під час зростання вуглецевого сліду, зокрема видобуток вугілля, нафти, вирубка лісів, необдумане будівництво станцій альтернативної енергетики, зростання сміттєзвалищ, хаотичне спалення сміття.

За даними Міністерства розвитку громад та територій України, за 2020 рік утворилось понад 54 млн. м³ побутових відходів, що займають близько 14% території країни. На 26 полігонах (з 6 тис. існуючих) влаштовано системи вилучення біогазу та експлуатуються установки для виробництва електроенергії, потужність яких досягла 30 МВт. Кількість утилізованого біогазу у 2020 році склала 64.0 млн. м³ (50% метана). Кількість виробленої у 2020 році електроенергії – 112.3 ГВт*год. [10]. Наявна ситуація потребує інформування населення про необхідність сортування сміття з метою подальшої переробки та утилізації, будівництво екологічних підприємств такої переробки.

Ключовими економічними наслідками виступають витрати пов'язані з відновлення наслідків природних катаклізмів, підтримкою осіб постраждалих та вимушено переселених з територій тимчасово або повністю непридатних для життя, підтримкою соціально вразливих верств населення, забезпечення населення питною водою та продуктів харчування.

У 2019 році 121 держав взяли на себе зобов'язання бути вуглецево нейтральними до 2050 року, на які припадає менше 25% загального обсягу викидів. Жодна з цих держав не входить до першої п'ятірки забруднювачів, і мало хто, незважаючи на зобов'язання, прийняв політику, достатньо надійну для досягнення бажаних ефектів. З боку бізнесу лише незначна кількість компаній повністю розкриває інформацію про обсяг викидів, ще менше мають цільові показники викидів або перебувають у процесі їх скорочення відповідно до положень Паризької угоди. Паризька Угода є першою глобальною угодою щодо запобігання кліматичній кризі. У 2015 році, 196 країн підписали єдиний комплексний план дій, які мають знизити розмір глобального потепління менш ніж 2°C – або навіть менш ніж 1.5°C до 2030 (зменшення викиду CO₂ на 45%). І хоча інвестори почали визнавати важливість оцінки ризиків, пов'язаних з кліматом, значна частина їх рішень продовжує фокусуватися на короткостроковій ефективності. В той же час посилення проявів зміни клімату

через відсутність рішучих дій з часом потребуватиме набагато більших зусиль і витрат для подальшої адаптації [7, с.5].

Варто відмітити низьку обізнаність громадян та підприємств, щодо специфіки утворення вуглецевого сліду та напрямків його зменшення. Під вуглецевим слідом розглядають сукупність парникових газів, що прямо чи опосередковано виступають наслідком антропогенної діяльності громадян. До сукупності парникових газів включають: вуглекислий газ (двоокис вуглецю), метан, оксид азоту, озон та водяну пару. Вуглецевий слід людини чи підприємства включає в себе прямі викиди (вимірний або розрахований обсяг парникових газів, які потрапили в атмосферу, в переважній більшості від спалювання палива, спожите тепло та теплоенергія) та опосередковані викиди (викиди у атмосферу пов'язані з виробництвом та транспортуванням продукції, наслідки лісових пожеж, внаслідок розкладання побутових відходів тощо).

Світова громадськість окреслила основні напрямки зниження викидів парникових газів у Кіотському протоколі від 1997р., зокрема [2, с.9]: 1) зменшення кількості використання енергоресурсів внаслідок підвищення енергоефективності їх використання; 2) залучення до теплового циклу низьковуглецевих енергоресурсів; 3) ефективне управління теплотехнічними характеристиками процесу спалювання вуглеводнів (низькоемісійне спалювання, утилізація теплоти продуктів спалювання, утилізація викидів димових газів).

Враховуючи специфіку формування вуглецевого сліду, дієвими методами його зменшення виступає просвітницька діяльність серед населення, економічний тиск на виробників продукції та стимулювання залучення інвестицій у «зелену економіку». Концепція «зеленої економіки» направлена на використання більш ефективного ресурсо- та енергоспоживання, зниження рівнів викидів парникових газів, що зменшує шкідливий вплив на довкілля, знижує соціальну нерівність суспільства. Економічний тиск на виробників передбачає: додаткове оподаткування та обмеження щодо імпорту продукції «коричневого типу», обмеження викидів (на рівні держав), інвестиції на пільгових умовах, фінансування неприбуткових проектів «зеленої економіки».

За цих умов зростає роль банків, що виступають активними учасниками надання пільгових кредитів для реалізації проектів «зеленої економіки», створення банку виробників енергозберігаючих технологій, виробників обладнання для створення відновлюваної енергетики, програм державного фінансування тощо.

За результатами дослідження 10 найбільших банків України, визначено характерні риси, що характеризують сучасний стан корпоративної соціальної та екологічної відповідальності: банки працюють відповідно до стратегій сталого розвитку; банки активно декларують свої соціальні та екологічні цілі; ряд банків розкриває інформацію про проекти, які вони фінансують та їх соціально-екологічні наслідки; банки дотримуються Кодексу корпоративної етики; дотримуються міжнародних стандартів соціальної та екологічної відповідальності; більшість банків застосовує екваторіальні принципи в своїй діяльності (використовують системи для забезпечення мінімального стандарту у питанні надійного прийняття рішень у процесі кредитування різних екологічних



проектів); банки все активніше переходять до «зеленого» банкінгу, використовуючи у своїй роботі зелене кредитування [3, с.12].

За цих умов важливим є встановлення зв'язку між рівнем змін клімату та зміни інфляційних процесів, стабільності економіки окремих країн світу; перерозподіл інвестиційних ресурсів між секторами економіки на користь активів у низьковуглецеву економіку; формування окремого «вуглецевого» банку.

Готовність суспільства до використання продукту «зеленого банкінгу» вивчалася проведенням опитування. Група респондентів обрана довільно, різного віку і соціального статусу. Розроблену анкету щодо розуміння поняття «екологічної відповідальності», споживчої потреби людини та економії ресурсів планети оформлено Googl-формою. Проведене опитування вказує, що і старше і молодше покоління обізнане в питанні вуглецевого сліду. Водночас, є необхідність в діяльності просвітницького характеру, щодо ознайомлення споживачів товарів і послуг із поняттям «вуглецевого сліду», як одного із визначальних показників у питаннях наслідку глобального потепління, зміни клімату [3, с.12-14].

Актуальними заходами просвітницької діяльності є проведення заходів із правил сортування відходів серед учнів та молоді, вікторин, онлайн-тестування особистого рівня вуглецевого сліду. Певною мірою перераховані заходи мають місце у сучасній системі освіти, які прямо та опосередковано направлені на формування екологічної свідомості молоді. Окремим напрямком просвітницької діяльності виступає донесення до відома громадськості інформації щодо фінансової підтримки з боку державних, регіональних та міжнародних інституцій сутності та існуючих проектів підтримки та розвитку «зеленої економіки» (зелений тариф, пільгове кредитування, теплі кредити, зелене будівництво тощо).

Основним стратегічним документом державної політики в екологічній сфері є Основні засади (стратегія) державної екологічної політики України на період до 2030 року, затверджені Законом України від 28.02.2019р. [5]. Відповідно до даної стратегії, очікується скорочення викидів парникових газів на 65% до 2030 року, а не пізніше 2060-го досягти кліматичної нейтральності Україною.

Для реалізації стратегії державної політики в екологічній сфері передбачено методика розрахунку та облікового відображення екологічного податку, що направлена на розмежування підприємств, що зобов'язані подавати звіт про викиди забруднюючих речовин і парникових газів в атмосферне повітря від стаціонарних джерел викидів), на основі даних таких звітів проводять оцінку напрямків зменшення негативного впливу на природу діяльності вітчизняних підприємств. З метою контролю та стимулювання інвестування в інноваційні екологічні проекти вітчизняних підприємств, виступає сплата екологічного податку.

Екологічний податок сплачують фізичні та юридичні особи, які здійснюють наступні види діяльності [8]: викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря стаціонарними джерелами забруднення (однак щодо викидів вуглекислого газу (CO₂) екоподаток сплачується лише, коли обсяг їхній обсяг перевищує 500 тонн на рік, щодо інших забруднювачів таких лімітів немає;

скиди забруднюючих речовин безпосередньо у водні об'єкти; розміщення відходів (виняток – розміщення окремих видів відходів на власних територіях (об'єктах) суб'єктів господарювання як вторинної сировини); утворення радіоактивних відходів (включаючи вже накопичені), а також їхнє тимчасове зберігання у виробників понад ліцензійний строк.

Розрахунок належної до сплати суми екологічного податку залежить від ставки екологічного податку (варіюється в залежності від обсягів та типу викидів, джерела таких викидів, періоду розрахунку), склад забруднюючих викидів/скидів, коефіцієнт емісії по кожній забруднюючій речовині, нижчу температуру згоряння палива, фактичні витрати палива (в тоннах).

Дані бухгалтерського обліку про активи підприємства та здійснені господарські операції прямо та опосередковано впливають на розрахунок належного до сплати екологічного податку. На основі даних бухгалтерського обліку розробляють управлінські рішення щодо зменшення обсягів екологічного податку шляхом інвестування у енергезберігаючі, екологічні технології та основні засоби, шляхи звільнення від оподаткування в частині переуступлення сплати екологічного податку орендодавцю, підприємству з утилізації та зберігання небезпечних відходів.

На думку Плахтій Т.Ф. та Драчук В.Ю., екологічну ситуацію в Україні можна охарактеризувати як кризову, що формувалася протягом тривалого періоду через нехтування об'єктивними законами розвитку і відтворення природно-ресурсного комплексу України. Економіці України притаманна висока питома вага ресурсомістких та енергоємних технологій, впровадження та нарощування яких здійснювалося найбільш «дешевим» способом – без будівництва відповідних очисних споруд [9, с.146-147]. За цих умов високі обсяги екологічного податку стимулюватимуть підприємство інвестувати в більш екологічні технології або припинити свою діяльність.

І.В. Замула представила перелік об'єктів екологічної діяльності, які повинні бути відображені у бухгалтерському обліку. Для цього пропонується їх поділ на дві групи об'єктів, що забезпечують господарську діяльність підприємства та ті, що утворюють господарську діяльність підприємства. До групи джерел утворення господарських засобів віднесено екологічні зобов'язання і екологічні доходи. Поняття «екологічні зобов'язання» для української практики господарювання нове. Дотепер на міжнародному і національному рівнях не розроблені і не рекомендовані стандарти бухгалтерського обліку, в яких включено поняття «екологічні зобов'язання» [6, с. 338].

Відображення зобов'язань з екологічного податку на підприємстві здійснюють в кінці звітної періоду, що передуює сплаті екологічного податку, а не в момент їх виникнення. Добровільне відображення вуглецевого сліду підприємства можлива у випадку розробки відповідного наказу керівника, щодо порядку оцінки та статистичного обліку: прямі викиди вуглецю від транспортних засобів та виробничого обладнання та / або опосередкований – сміття, яке може піти на повторну переробку чи утилізацію. Однак, значна частина підприємств не володіє інформацією про обсяги прямого та побічного утворення вуглецевого сліду, за наслідками здійснення господарської діяльності, можливостями впровадження інноваційних технологій. За цих умов неможливо



розрахувати ефективність зменшення вуглецевого сліду господарської діяльності підприємства, оскільки відсутні дані про його обсяги.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Зміна клімату веде до зменшення біорізноманіття, суші, придатних до життя територій, знижує загальний рівень здоров'я, комфорту та доступу до життєво необхідних ресурсів питної води та продуктів харчування громадян. З кожним роком зростають щорічні витрати держав світу на боротьбу з наслідками природних катаклізмів, що негативно впливає на фінансову стійкість, рівень інфляції. Заходи направлені на зниження вуглецевого сліду громадян та підприємств виступають ключовою умовою попередження подальшого зростання потепління на планеті. Важливість інформування про нерозривний зв'язок звичок споживання та сортування відходів, харчування, відпочинку та підтримки «зеленої» чи «коричневої» продукції підприємств, пошуку та реалізації фінансування за участі банківських установ та державної підтримки проектів розвитку «зеленої економіки» громадян та підприємств дозволить зберегти життя на планеті для наших нащадків.

Діюча методика розрахунку належного до сплати екологічного податку складна та веде до отримання приблизних значень, що на рівні держави не відповідає реальним викидам парникових газів та забруднюючих речовин у навколишнє середовище. Оскільки «вуглецевий слід» не є об'єктом обліку, не може бути безпосередньо оцінений грошовим вимірником – в обліку відображають лише державно регульовану його частину – обсяг належного до сплати податку. Актуальна методика розрахунку вуглецевого сліду підприємств направлена на підвищення контролю діяльності підприємств, що здійснюють суттєвий негативний вплив на навколишнє середовище, зберігання та утилізацію небезпечних відходів.

За результатами узагальнення проведеного огляду діючої методики нівелювання реального антропогенного впливу підприємств на екологію, що передбачає визнання об'єктом обліку лише прямих викидів в атмосферу обмеженого кола підприємств в частині нарахованих до сплати податкових зобов'язань з екологічного податку, запропоновано: 1) зміни можливі або завдяки посиленню державного контролю (що може призвести до виникнення нових схем ухиляння від сплати екологічного податку) або зміні усвідомлення взаємозалежності споживання громадянами та підприємствами антропогенного впливу та стимулювання природних катаклізмів у поточній перспективі та прямої залежності до їх попередження; 2) на підставі добровільного наказу керівника проводити статистичний облік прямого та опосередкованого вуглецевого сліду підприємства; 3) популяризувати екологічну свідомість за прямий та опосередкований вплив підприємства та його працівників на екологію.

Перспективами подальших досліджень є розробка та впровадження в практичну діяльність інтегрованої звітності щодо екологічного обліку.

Перелік використаних джерел

1. 2021 став п'ятим найспекотнішим роком за всю історію спостережень. *Новини здорової людини*. URL: <https://nzl.theukrainians.org/2021-stav-pyatym-najspekotnishym-rokom-za-vsyu-istoriyu-sposterezhen.html>



2. Басок Б., Базеев Є. Глобальне потепління: проблеми, дискусії та прогнози. *Світогляд*, 2020, №6 (86) с.1-15. URL: <https://files.nas.gov.ua/PublicMessages/Documents/0/2021/01/210105193540659-4249.pdf>
3. Волошина Н.О., Лазебна О.М., Сливка Я.В. Екологічне та економічне просвітництво: методологічний контент соціологічних викликів. *Вісник УжНУ. Серія Економіка*. 2022. №1 (59). С.10- 15
4. Глобальне потепління чи сонячна активність: чому почастишали природні катаклізми і чого чекати в майбутньому *Офіційний сайт агробізнесу Latifundist.com*. 2022. URL: <https://latifundist.com/spetsproekt/934-globalne-poteplinnya-chi-sonyachna-aktivnist-chomu-pochastishali-prirodni-kataklizmi-i-chogo-chekati-v-majbutnomu>
5. Гула А. Зелена економіка в Україні: правові аспекти і перспективи. 2021. <https://www.businesslaw.org.ua/green-economy/>
6. Замула І.В. Бухгалтерський облік екологічної діяльності у забезпеченні стійкого розвитку економіки: монографія. Житомир: ЖДТУ. 2010. – 440 с.
7. Зміна клімату: наслідки та заходи адаптації: аналіт. доповідь / [С.П. Іванюта, О. О. Коломієць, О. А. Малиновська, Л. М. Якушенко]; за ред. С. П. Іванюти. – К. : НІСД, 2020. – 110 с.
8. Онищенко В. Екологічний податок у 2022 році *Головбук*. 2022. URL: <https://www.golovbukh.ua/article/7127-ekologchniy-podatok-2019>
9. Плахтий Т.Ф., Драчук В.Ю. Екологічний податок: порядок оподаткування та відображення в системі бухгалтерського обліку. *Економіка. Фінанси. менеджмент: актуальні питання науки і практики*, 2019, № 5. С.143-158.
10. Стан сфери поводження з побутовими відходами в Україні за 2020 рік. *Міністерство розвитку громад та територій*. URL: <https://www.minregion.gov.ua/napryamki-diyalnosti/zhkh/terretory/stan-sfery-povodzhennya-z-pobutovymy-vidhodamy-v-ukrayini-za-2020-rik-2/>

References

1. 2021 stav piatym naispekotnishym rokom za vsiu istoriiu sposterezhen. *Novyny zdorovoi liudyny*. Available from: <https://nzi.theukrainians.org/2021-stav-pyatym-najspekotnishym-rokom-za-vsyu-istoriyu-sposterezhen.html>
2. Basok B., Bazieiev Ye. Hlobalne poteplinnia: problemy, diskusii ta prohnozy. *Svitohliad*, 2020, №6 (86) s.1-15. Available from: <https://files.nas.gov.ua/PublicMessages/Documents/0/2021/01/210105193540659-4249.pdf>
3. Voloshyna N.O., Lazebna O.M., Slyvka Ya.V. Ekolohichne ta ekonomichne prosvitnytstvo: metodolohichniy kontent sotsiolohichnykh vyklykiv. *Visnyk UzshNU. Seriiia Ekonomika*. 2022. №1 (59). S.10- 15
4. Hlobalne poteplinnia chy soniachna aktyvnist: chomu pochastishaly pryrodni kataklizmy i choho chekaty v maibutnomu Ofitsiinyi sait ahrobiznesu Latifundist.com. 2022. Available from: <https://latifundist.com/spetsproekt/934-globalne-poteplinnya-chi-sonyachna-aktivnist-chomu-pochastishali-prirodni-kataklizmi-i-chogo-chekati-v-majbutnomu>
5. Hula A. Zelena ekonomika v Ukraini: pravovi aspekty i perspektyvy. 2021. Available from: <https://www.businesslaw.org.ua/green-economy/>
6. Zamula I.V. Bukhhalterskyi oblik ekolohichnoi diialnosti u zabezpechenni stiikoho rozvytku ekonomiky: monohrafiia. Zhytomyr: ZhDTU. 2010. – 440 s.
7. Zmina klimatu: naslidky ta zakhody adaptatsii: analit. dopovid / [S.P. Ivaniuta, O. O. Kolomiets, O. A. Malynovska, L. M. Yakushenko]; za red. S. P. Ivaniuty. – K. : NISD, 2020. – 110 s.
8. Onyshchenko V. Ekolohichniy podatok u 2022 rotsi. *Holovbukh*. 2022. Available from: <https://www.golovbukh.ua/article/7127-ekologchniy-podatok-2019>
9. Plakhtyi T.F., Drachuk V.Iu. Ekolohichniy podatok: poriadok opodatkuvannia ta vidobrazhennia v systemi bukhhalterskoho obliku. *Ekonomika. Finansy. menedzhment: aktualni pytannia nauky i praktyky*, 2019, № 5. S.143-158.
10. Stan sfery povodzhennia z pobutovymy vidkhodamy v Ukraini za 2020 rik. Ministerstvo rozvytku hromad ta terytorii. Available from: <https://www.minregion.gov.ua/napryamki-diyalnosti/zhkh/terretory/stan-sfery-povodzhennya-z-pobutovymy-vidhodamy-v-ukrayini-za-2020-rik-2/>



DOI: <https://doi.org/10.58423/2786-6742/2022-2-257-265>
УДК 657.62:336.767

Вероніка ГАНУСИЧ

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту
Закарпатський угорський інститут імені Ференца Ракоці ІІ,
м. Берегове, Україна
ORCID ID: 0000-0001-6902-6303

АНАЛІЗ ESG-РЕЙТИНГУ КОМПАНІЇ

Анотація. Сучасні глобальні перетворення в економіці вимагають перегляду підходів до оцінки інвестиційної привабливості компаній. Перспективні інвестори все частіше використовують нефінансові показники в якості важливого компонента прийняття управлінських рішень. Це пов'язано із загостренням глобальних проблем, зміною клімату та частими скандалами, які викликані поганим корпоративним управлінням, зростанням впливу бізнесу на соціальну сферу. Одним із сучасних підходів до аналізу інвестиційної привабливості є аналіз ESG-рейтингу компанії. ESG – рейтинг містить три складові. E – екологічна (environmental), включає низку заходів по скороченню викидів забруднюючих речовин та відходів, недопущення виснаження природних ресурсів, включаючи воду, скорочення площі лісів, а також використання відновлюваних ресурсів та їх переробку (recycling). S – соціальна (social), полягає у підтримці професійної освіти працівників, зменшення плинності кадрів, охорона здоров'я на підприємстві, наявність «соціального пакету», культура «нульового травматизму», виключення використання дитячої праці, гендерна рівність, взаємовідносини із споживачами та місцевими спільнотами. G – корпоративне управління (governance): прозорість розкриття інформації, врахування інтересів усіх акціонерів, виключення необґрунтовано високих винагород топ-менеджерам та корупційних скандалів, наявність довгострокової стратегії компанії. Інформація про ESG відіграє все більшу роль у процесі прийняття інвестиційних рішень, тому що ці фактори допомагають зменшити ризики збитків. Для отримання цієї інформації інвестори, як правило, використовують дані, які надаються компаніями у формі екологічних звітів, звітів про корпоративне управління та соціальну відповідальність або стійкий розвиток, інтегровані звіти. Також використовуються зовнішні джерела інформації, такі як повідомлення у пресі та аналітичні дані про діяльність компанії, отримані від брокерів, інвестиційних фондів та консалтингових компаній.

Ключові слова: ESG – рейтинг, інвестування, нефінансові показники компанії.

JEL Classification: O12, O16, G12.

Absztrakt. A gazdaság modern globális átalakulásai megkívánják a vállalatok befektetési vonzerejének értékelésére vonatkozó megközelítések felülvizsgálatát. A leendő befektetők egyre gyakrabban használják a nem pénzügyi mutatókat a vezetői döntéshozatal fontos összetevőjeként. Ennek oka a globális problémák súlyosbodása, a klímaváltozás és a rossz vállalati irányítás okozta gyakori botrányok, az üzleti élet társadalmi szférára gyakorolt befolyásának növekedése. A befektetési vonzerő elemzésének egyik modern megközelítése a vállalat ESG minőségének elemzése. Az ESG-minősítés három összetevőből áll. E – környezetvédelmi (environmental), számos intézkedést tartalmaz a szennyező anyagok és hulladékok kibocsátásának csökkentésére, a természeti erőforrások, köztük a ivóvíz kimerülésének és az erdők területének csökkentése megakadályozására, valamint a megújuló erőforrások felhasználására és feldolgozására (újrahasznosítására). S - szociális (social), a munkavállalók szakmai oktatásának támogatásából, a fluktuáció csökkentéséből, a vállalati egészségügyi ellátásból, a „szociális csomag” meglétéből, a „zéró sérülések kultúrájából”, a gyermekmunka alkalmazásának kizárásából, a nemek közötti egyenlőségéből, a fogyasztókkal és a

helyi közösségekkel való kapcsolatokból áll. G – vállalatirányítás (governance): az információközlés átláthatósága, az összes részvényes érdekeinek figyelembevétele, a felsővezetők indokolatlanul magas díjazásának kizárása és korrupciós botrányok, hosszú távú vállalati stratégia rendelkezésre állása. Az ESG információk egyre nagyobb szerepet játszanak a befektetési döntéshozatali folyamatban, mivel ezek a tényezők segítenek csökkenteni a veszteségek kockázatát. Ezen információk megszerzéséhez a befektetők általában a vállalatok által környezeti jelentések, a vállalatirányításról és a társadalmi felelősségvállalásról vagy a fenntartható fejlődésről szóló jelentések, integrált jelentések formájában szolgáltatott adatokat használják fel. Külső információforrásokat is felhasználnak, például sajtóközleményeket és brókerektől, befektetési alapoktól és tanácsadó cégektől beszerzett elemző adatokat a vállalati tevékenységről.

Kulcsszavak: ESG – minősítés, befektetés, a vállalat nem pénzügyi mutatói.

Abstract. Modern global transformations in the economy require a review of approaches to assessing the company's investment attractiveness. Prospective investors increasingly use non-financial indicators as an important component of management decision-making. This is due to the aggravation of global problems, climate change and frequent scandals caused by poor corporate governance, the growing influence of business on the social sphere. One of the modern approaches to the analysis of investment attractiveness is the analysis of the company's ESG rating. ESG – the rating contains three components. E - environmental, includes a number of measures to reduce emissions of pollutants and waste, prevent the depletion of natural resources, including water, reduce the area of forests, as well as the use of renewable resources and their recycling. S - social, consists in supporting the professional education of employees, reducing staff turnover, health care at the enterprise, the presence of a "social package", a culture of "zero injuries", exclusion of the use of child labor, gender equality, relations with consumers and local communities. G – governance: transparency of information disclosure, consideration of the interests of all shareholders, exclusion of unreasonably high remuneration for top managers and corruption scandals, availability of a long-term company strategy. ESG information plays an increasing role in the investment decision-making process because these factors help to reduce the risks of losses. To obtain this information, investors usually use data provided by companies in the form of environmental reports, reports on corporate governance and social responsibility or sustainable development, integrated reports. External sources of information are also used, such as press releases and analytical data on company activity obtained from brokers, investment funds and consulting companies.

Keywords: ESG - rating, investment, non-financial indicators of the company.

Постановка проблеми. На ринку інвестицій можна спостерігати суттєві системні перетворення. Сучасні кризові світові тенденції призводять до значного перетікання капіталу від одної сфери до іншої, що суттєво впливає на капіталізацію великих системоутворюючих компаній та кредитно-фінансових установ. Інвестиційна привабливість компанії залежить від багатьох об'єктивних та суб'єктивних факторів. Подеколи новина, опублікована у засобах масової інформації, може спричинити більші коливання у вартості акцій, ніж публікація річного звіту. У сучасному світі набирає обертів тренд відповідального інвестування, коли потенційні інвестори все більше уваги приділяють соціальній, екологічній та корпоративній політиці компанії. Трансформація поглядів інвесторів вимагає зміни підходів до методології аналізу інвестиційної привабливості компаній.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед вітчизняних вчених, які досліджували різноманітні аспекти ESG-аналізу, виділяються праці Камінського А.Б., Негрей М.В., Федчун А. [1], Кіржецького М., Кіржецької Ю. [2], Леус Д. В.



[3]. У цих дослідженнях найбільшу увагу приділено впливу ESG-підходу в інвестуванні на сталий розвиток. Наразі дослідження ESG-рейтингу компаній у вітчизняній науковій та практичній літературі висвітлено не достатньо. Натомість такі дослідження активно проводяться іноземними вченими, різноманітними інвестиційними фондами та великими фінансовими конгломератами, такими як Morgan Stanley .

Формулювання цілей статті. Метою статті є розгляд альтернативних способів оцінки компанії як об'єкту інвестування, відмінних від фінансових показників, дослідження залежності інвестиційної привабливості компанії від результатів її екологічної та соціальної діяльності, а також корпоративної політики. У статті вивчаються напрями такого аналізу, коло можливих показників, джерела їх отримання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Найбільш впливовим фактором формування інвестиційного клімату у 2022 році є очікування рецесії, яке викликало падіння ВВП США на 1,6% у першому кварталі та на 0,9% - у другому. Ситуація дещо покращилася у третьому кварталі 2022 року, ВВП зріс на 2,6% [4]. Зростання безробіття, падіння доходів населення, висока інфляція, збільшення державного боргу також стимулюють застійні явища в економіці. Спад економік провідних країн у 2022 році дав підстави деяким економістам стверджувати, що рецесія почалася. Але будь-яке падіння є відправною точкою для наступного росту. Інвестори приглядаються до перспективних компаній, оцінюючи інтенсивність їх росту у майбутньому.

Одним із сучасних підходів до аналізу інвестиційної привабливості є аналіз ESG-рейтингу компанії. ESG – рейтинг містить три складові:

E – екологічна (environmental), включає низку заходів по скороченню викидів забруднюючих речовин та відходів, недопущення виснаження природних ресурсів, включаючи воду, скорочення площі лісів, а також використання відновлюваних ресурсів та їх переробку (recycling).

S – соціальна (social), полягає у підтримці професійної освіти працівників, зменшення плинності кадрів, охорона здоров'я на підприємстві, наявність «соціального пакету», культура «нульового травматизму», виключення використання дитячої праці, гендерна рівність, взаємовідносини із споживачами та місцевими спільнотами.

G – корпоративне управління (governance): прозорість розкриття інформації, врахування інтересів усіх акціонерів, виключення необґрунтовано високих винагород топ-менеджерам та корупційних скандалів, наявність довгострокової стратегії компанії.

Екологічні фактори колись розглядалися як другорядні чинники економічного управління, але екологічні проблеми, які постали перед людством, загрожують знизити темпи економічного розвитку. До них відносяться кліматичні зміни, нестача прісної води, екстремальні температури та викиди вуглецю, виснаження природних ресурсів. Усі ці зміни негативно впливають не тільки на умови життя та здоров'я людей, а й спричиняють вплив на господарську діяльність компаній. Таким чином, управління екологічними факторами стало ключовим у формуванні ESG – рейтингу. Екологічна частина ESG розглядає те, як компанія управляє природними ресурсами та впливає на

навколишнє середовище, як у своїй безпосередній діяльності, так через ланцюжок поставок.

Оцінку екологічної частини ESG – рейтингу компанії здійснюють через дослідження розкриття компанією показників її взаємодії з навколишнім середовищем. Компанії можуть розкривати таку інформацію як через окрему екологічну звітність, так і в якості елемента інтегрованої звітності у складі нефінансових показників. У цих звітах публікуються дані щодо розміру шкідливих викидів, перехід компанією на «зелені» технології та участь у еколого-орієнтованих програмах. Ці дані мають свідчити про вклад компанії у стійкий розвиток світової економіки, відповідно, зменшують ризики для акціонерів.

Загальноприйнятим та найбільш розповсюдженим підходом є оцінка чотирьох основних напрямів у екологічних звітах компаній: викиди парникових газів, використання води, поводження з відходами, землекористування (включає у себе вплив діяльності на біорізноманіття). Цей перелік не є стандартизованим, оскільки підходи до оцінки екологічних ризиків можуть різнитися залежно від галузі та місця розташування виробництва.

Також, при оцінці екологічної складової ESG – рейтингу враховуються стратегічні плани компанії та її здатність до адаптації в умовах різноманітних екологічних порушень і зростання суворості екологічного законодавства. Очікується, що у зв'язку із зміною клімату, збільшиться частота негативних кліматичних явищ, таких як урагани, повені, аномальна жара, лісні пожари. Це все додає невизначеності в оцінці стійкості компанії. Кліматичний ризик може призвести до значних фінансових наслідків, особливо для компаній, які не здатні передбачити та спланувати вірогідні зміни та збільшити інвестиції у нові альтернативні джерела енергії, а також нові технології виробництва.

Компанії, які не враховують вплив своєї політики та господарської діяльності на навколишнє середовище, можуть наражатися на фінансовий ризик. Йдеться не тільки про відсутність довіри до компанії з боку суспільства. Якщо компанія не буде вживати заходів по захисту від екологічних катастроф, то настання таких негативних подій як аварійні викиди забруднюючих речовин у навколишнє середовище, наприклад розливи нафти, вибухи на шахтах та ін. викличуть серйозні санкції, адміністративне, кримінальне переслідування, репутаційні втрати. Все це у комплексі нанесе шкоду вартості акціонерного капіталу.

Другою компонентою ESG – рейтингу є політика управління компанією відносинами із суспільством, в якому вона функціонує, робочою силою та політичним середовищем. Критерієм для оцінки соціальної компоненти ESG – рейтингу є інвестування компанією у соціальний аспект стійкого розвитку.

Ряд соціальних факторів можуть вплинути на фінансові показники результатів діяльності, серед них: нестача кваліфікованих працівників, невдоволеність працівників умовами роботи та її оплати, що може спричинити страйки, відповідно простої у роботі, суперечки із споживачами, які наносять шкоду репутації компанії.

З меншою волатильністю у бізнесі стикаються компанії, які слідкують за якістю та безпекою своєї продукції, та найменше піддаються впливу



геополітичних конфліктів. У стратегічних планах компаній мають враховуватися демографічні зміни, можливе скорочення ринків збуту, зміна соціального становища та добробуту покупців, формування суспільної думки та вподобань за допомогою засобів масової інформації та соціальних мереж.

Врахування комплексу соціальних складових є хорошим знаком для потенційних довгострокових інвесторів, які прагнуть мінімізувати вплив соціальних ризиків на вартість свого капіталу та отримувати надійний дохід у перспективі.

Не менш важливо для інвесторів оцінити геополітичні ризики. Сьогодні багато компаній зазнає збитків, спричинених обмеженням руху товарів та енергетичних ресурсів у світі. Нафтогазові та енергетичні компанії є хорошим об'єктом інвестування але вони виявилися найбільш вразливими в світлі геополітичної енергетичної кризи.

Серед чинників, які негативно оцінюються в процесі аналізу ESG-рейтингу є продаж спірних продуктів, на які суспільство може відреагувати негативно, використання сировини із гарячих точок та недружніх країн, використання непередбачуваної робочої сили (наприклад роботи нелегальних мігрантів). Усі ці фактори становлять загрозу для діяльності та можуть суттєво знизити прибуток.

При аналізі третьої компоненти ESG-рейтингу розглядають систему управління компанією, пов'язані з нею ризики та можливості. В основі крупних корпоративних скандалів лежить неефективна практика корпоративного управління. Суспільство все більше обурюють нерівність доходів, зловживання менеджерами компанії, несанкціоноване використання особистих даних споживачів. Отже корпоративне управління є одним із ключових факторів ESG-рейтингу.

Фокус аналізу направляється на розподіл прав та обов'язків між різними учасниками корпорацій, включаючи раду директорів, менеджерів, акціонерів та зацікавлених осіб. Оцінку зазвичай проводять на основі чотирьох факторів: структура управління та надзору, кодекс етики та цінності компанії, прозорість формування інформації та звітності, кіберзагрози та інформаційні системи.

Винагороди генеральному директору та вищому керівництву компанії мають співвідноситися із ефективною системою спостереження за результатами їх роботи. Регулюючі органи США та Великобританії вимагають від публічних компаній дозволяти акціонерам через регулярні проміжки часу голосувати по компенсаційним пакетам керівникам. Крім того, деякі компанії оприлюднюють співвідношення заробітної плати вищого менеджменту та простих співробітників. Це, насправді, складно перевірити, оскільки компенсаційні виплати керівництва складаються не тільки із заробітної плати, а включають у себе різноманітні бонуси та виплати пов'язані із компенсацією ділових поїздок, довготривалого перебування в різних країнах, представницьких витрат, надання транспорту для корпоративних і власних потреб і т.д.

Важливим підходом до оцінки системи управління компанією є також визначення ефективності діяльності з фінансової точки зору та наявність у пріоритеті стратегічного розвитку екологічної та соціальної складової.

Отже, усі складові ESG-рейтингу взаємопов'язані, вони формують вектор розвитку компанії та майбутнє та дають можливість інвесторам оцінити довгострокову надійність своїх вкладів.

У світі велика кількість успішних компаній орієнтуються на принципи ESG. Так, за даними фінансового видання Barron's, у США у першу п'ятірку входять ритейлери побутової та цифрової техніки Best Buy, технологічна компанія Cisco, виробник медичного обладнання Agilent Technologies, IT-гігант HP та виробник електроніки Texas Instruments [5].

У дослідженні EY [6] розглянуто зв'язок між нефінансовою інформацією та прийняттям інвестиційних рішень. За їх результатами інституційні інвестори все частіше використовують нефінансові показники в якості важливого компонента прийняття управлінських рішень. Це пов'язано із загостренням глобальних проблем, зміною клімату та частими скандалами, які викликані поганим корпоративним управлінням, зростанням впливу бізнесу на соціальну сферу. Інформація про ESG відіграє все більшу роль у процесі прийняття інвестиційних рішень, тому що ці фактори допомагають зменшити ризики збитків. Для отримання цієї інформації інвестори, як правило, використовують дані, які надаються компаніями у формі екологічних звітів, звітів про корпоративне управління та соціальну відповідальність або стійкий розвиток, інтегровані звіти. Також використовуються зовнішні джерела інформації, такі як повідомлення у пресі та аналітичні дані про діяльність компаній, отримані від брокерів, інвестиційних фондів та консалтингових компаній.

За офіційною статистикою Morgan Stanley у 2013-2021 рр. було випущено облігацій на суму біля 300 мільярдів доларів компаніями, які підтримують екологічний, соціальний підхід, пов'язаний із стійким розвитком, у тому числі більш ніж 150 мільярдів доларів у 2021 році. Більше 70% акцій, охоплені дослідженням Morgan Stanley включають ESG – дані при оцінці Risk/Reward (співвідношення ризику/доходності) [7, с. 12].

У 2021 році 56 %, або 33,2 мільярда доларів США, продажу фондів ESG припало на американські фонди акцій [8].

Один із чотирьох доларів, які поступають на фондовий ринок, вкладається на основі аналізу ESG – рейтингу. По всьому світу стрімко збільшується кількість фондів, які формуються на основі ESG – критеріїв. Їх охоплення за різними оцінками становить більше 20 трильйонів доларів США, що по суті є одною четвертою активів, які знаходяться у довірчому управлінні. Вкладання коштів у такі фонди носить перспективний стратегічний характер, оскільки прибутковість їх достатньо низька.

Крім того ESG – фонди випускають так звані «зелені облігації» та «соціальні облігації», за рахунок яких здійснюються різноманітні екологічні та соціальні проекти.

Наприклад, соціальні облігації Morgan Stanley, випущені у 2020 році на \$1 млрд доларів США підтримують ініціативи Morgan Stanley по доступному житлу по програмі, яка передбачає покращення якості життя людей. До 31 березня 2022 року за рахунок надходжень від облігацій підтримано більш ніж 47500 одиниць доступного житла, яке вплинуло на добробут більш ніж 123000 осіб. [9, с. 12]



Принцип ESG застосовується не тільки на стадії відбору цінних паперів. Ці критерії застосовуються також в процесі управління та прийняття стратегічних рішень. Були випадки, коли недовольні акціонери давили на менеджмент та примушували до прийняття відповідальних рішень. Осінню 2017 року один з найбільших банків Австралії Commonwealth Bank of Australia (CBA) став першою у світі фінансовою організацією, акціонери якого подали позов про недостатнє розкриття інформації по впливу кліматичних змін на роботу компанії. Справа у тому, що CBA фінансувало вугільний проект Carmichael. Використання вугілля для енергетики болюча тема в Австралії. Країна інтенсивно намагається перейти до екологічно чистої енергії. В результаті, CBA оголосило про повний вихід із інвестицій у вугільні проекти [10].

Ще одним яскравим прикладом негативної реакції з боку суспільства на неетичну корпоративну політику є скандал навколо останньої рекламної компанії бренду Balenciaga. Цей бренд використав фото дітей у неоднозначному трактуванні та отримав звинувачення у пропагуванні насильства над дітьми. Обурені клієнти влаштували масове показове спалювання речей від бренду Balenciaga. Представники бренду принесли публічні вибачення та подали позов до суду на продюсерську фірму, яка розробляла концепцію рекламної компанії. Фінансові наслідки скандалу будуть відомі після публікації фінансової звітності.

З часом компанії зрозуміли, що ESG підхід до діяльності виправданий не тільки з етичних міркувань, а і економічно вигідний. Коли виробники одягу, такі як Gucci, Michael Kors, Jimmy Choo, Armani, відмовились від натурального хутра та перейшли на синтетичні матеріали, виявилось, що на випуск однієї шуби з штучного хутра використовується у 15 разів менше енергії ніж на шубу з хутра, вирощених у неволі тварин. Така політика націлена не тільки на захист екології та прав тварин, а й дає можливість суттєво скоротити витрати. Причому штучні матеріали простіше в обробці та дають дизайнерам набагато ширші можливості по вибору кольорів і фактур.

У свою чергу виробники взуття також зменшують використання натуральної шкіри. Наприклад компанія Nike активно нарощує використання інноваційного матеріалу Fly Leather замість натуральної шкіри [11]. Flyleather – новий матеріал, який виглядає, відчувається та пахне як шкіра, і виготовлений щонайменше на 50% з перероблених шкіряних волокон у поєднанні з синтетичними матеріалами за допомогою інноваційного водяного процесу. Nike Flyleather має менший вплив на зміну клімату порівняно з традиційною шкірою [12].

Щодо ефективності та прибутковості інвестицій із використанням ESG фільтра, то рівень їх доходності не занадто великий. Це більше про довгострокове відповідальне інвестування. ESG-інвестування можна віднести до консервативного типу. Власники ESG-фондів готові зазнавати вищих витрат, ніж інвестори в цілому, усвідомлюючи, що ESG-підхід включає у себе так звану «зелену премію».

Висновки та перспективи подальших досліджень. ESG-критерії виникли як відповідь на погіршення стану навколишнього середовища, глобальне потепління, зростання економічної нерівності між багатими та бідними країнами. Сучасне суспільство стало висувати додаткові вимоги до діяльності компаній та крім показників фінансової звітності стало оцінювати компанії з

точки інвестування у стійкий розвиток. Сьогодні, щоб вважатися успішною, компанія має демонструвати не тільки стійке зростання своїх фінансових показників, але і мати певну репутацію. Підтримка ESG дозволяє компанії покращити свою репутацію та підвищити популярність бренду.

Питання екології, соціального розвитку та корпоративного управління стали важливими факторами у прийнятті інвестиційних рішень, якими на постійній основі почали користуватися відповідальні інвестори при формуванні своїх портфельів. Інвестори усвідомили, що при оцінці інвестицій необхідно враховувати їх вплив на суспільство та навколишнє середовище, при чому цей вплив має бути відповідальним та призводити до позитивного результату.

По суті ESG стало певною філософією бізнесу, яку мають розділяти усі зацікавлені сторони, в першу чергу, акціонери та інвестори.

У світлі такої зацікавленості з боку інвесторів та суспільства у отриманні об'єктивних ESG-даних про діяльність компанії, постає питання щодо розкриття нефінансової інформації у звітності. Не дивлячись на те, що більша частина компаній представляє такі дані, їх якість та достовірність часто піддається сумніву. Це пов'язано із відсутністю інформації про методику розрахунку показників нефінансового характеру та прозорості при визначенні їх складу та повноти. Цю проблему можна розв'язати розробкою нефінансових стандартів бухгалтерського обліку задля уніфікації та стандартизації показників нефінансових звітів, які компанії представляють інвесторам.

Список використаних джерел

1. Камінський А.Б., Негрей М.В., Федчун А. Ефект ESG-score в оцінці ризику прямих та портфельних інвестицій: докази з ринків ЦСЕ. Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Серія: Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм. 2022. № 15. с. 38-44.
2. Кіржецький М., Кіржецька Ю. Врахування esg-критеріїв при здійсненні портфельного інвестування у сталий розвиток. Вісний Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Проблеми економіки та управління». 2022. Випуск 6. С. 32–40.
3. Леус Д. В. Врахування esg-критеріїв при здійсненні портфельного інвестування у сталий розвиток. Інвестиції: практика та досвід. 2014. № 2. с. 72–75.
4. Павлиш О. Економіка США зросла в третьому кварталі після піврічного спаду. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2022/10/27/693151/>
5. Leslie P. Norton The 100 Most Sustainable U.S. Companies. URL: <https://www.barrons.com/articles/these-stocks-are-winning-as-ceos-push-for-a-sustainable-future-51549657527> (дата звернення: 06.12.2022 р.).
6. Mathew Nelson Does your nonfinancial reporting tell your value creation story? URL: https://www.ey.com/en_gl/assurance/does-nonfinancial-reporting-tell-value-creation-story (дата звернення: 06.12.2022 р.).
7. Morgan Stanley 2021 Sustainability Report. URL: https://www.morganstanley.com/content/dam/msdotcom/en/assets/pdfs/Morgan_Stanley_2021_Sustainability_Report.pdf (дата звернення: 06.12.2022 р.).
8. Lauren Foster ESG Fund Assets Soared in 2021. They Still Have Room to Run. URL: <https://www.barrons.com/articles/esg-fund-assets-soared-in-2021-they-still-have-room-to-run-51648590122> (дата звернення: 06.12.2022 р.).
9. Morgan Stanley 2022 Social Bond Impact Report. URL: https://www.morganstanley.com/content/dam/msdotcom/en/assets/pdfs/Morgan_Stanley_2022_Social_Bond_Impact_Report.pdf (дата звернення: 06.12.2022 р.).



10. Media release: Commbank's refusal to finance Adani coal mine. URL: <https://www.marketforces.org.au/media-release-commbanks-refusal-to-finance-adani-coal-mine/> (дата звернення: 06.12.2022 р.).
11. A brief history of Flyleather and Nike's partnership with ELeather. URL: <https://www.eleathergroup.com/a-brief-history-of-nikes-partnership-with-eleather/> (дата звернення: 06.12.2022 р.).
12. What is Nike Flyleather? URL: <https://www.nike.com/flyleather> (дата звернення: 06.12.2022 р.).

References

1. Kaminskyi A.B., Nehrei M.V., Fedchun A. (2022) Efekt ESG-score v otsyntsi ryzyku priamykh ta portfelnykh investytsii: dokazy z rynkiv TsSIE. Visnyk Kharkivskoho natsionalnoho universytetu imeni V. N. Karazina. Serii: Mizhnarodni vidnosyny. Ekonomika. Krainoznavstvo. Turyzm. № 15. s. 38-44.
2. Kirzhetskyi M., Kirzhetska Yu. (2022) Vrakhuvannia esg-kryteriiv pry zdiisnenni portfelnoho investuvannia u stalii rozvytok. Visnyi Natsionalnoho universytetu «Lvivska politekhnik». Serii «Problemy ekonomiky ta upravlinnia». Vypusk 6. S. 32–40.
3. Leus D. V. (2014) Vrakhuvannia esg-kryteriiv pry zdiisnenni portfelnoho investuvannia u stalii rozvytok. Investytsii: praktyka ta dosvid. № 2. s. 72–75.
4. Pavlysh O. Ekonomika SShA zrosla v tretomu kvartali pislia pivrichnoho spadnu. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2022/10/27/693151/> (дата звернення: 06.12.2022 р.).
5. Leslie P. Norton The 100 Most Sustainable U.S. Companies. URL: <https://www.barrons.com/articles/these-stocks-are-winning-as-ceos-push-for-a-sustainable-future-51549657527>
6. Mathew Nelson Does your nonfinancial reporting tell your value creation story? URL: https://www.ey.com/en_gl/assurance/does-nonfinancial-reporting-tell-value-creation-story
7. Morgan Stanley 2021 Sustainability Report. URL: https://www.morganstanley.com/content/dam/msdotcom/en/assets/pdfs/Morgan_Stanley_2021_Sustainability_Report.pdf
8. Lauren Foster ESG Fund Assets Soared in 2021. They Still Have Room to Run. URL: <https://www.barrons.com/articles/esg-fund-assets-soared-in-2021-they-still-have-room-to-run-51648590122>
9. Morgan Stanley 2022 Social Bond Impact Report. URL: https://www.morganstanley.com/content/dam/msdotcom/en/assets/pdfs/Morgan_Stanley_2022_Social_Bond_Impact_Report.pdf
10. Media release: Commbank's refusal to finance Adani coal mine. URL: <https://www.marketforces.org.au/media-release-commbanks-refusal-to-finance-adani-coal-mine/>
11. A brief history of Flyleather and Nike's partnership with ELeather. URL: <https://www.eleathergroup.com/a-brief-history-of-nikes-partnership-with-eleather/>
12. What is Nike Flyleather? URL: <https://www.nike.com/flyleather>

DOI: <https://doi.org/10.58423/2786-6742/2022-2-266-277>
UDC 657.37(439)

Anita BORZÁN

PhD, egyetemi docens
Pénzügyi és Számviteli Kar, Számvitel Tanszék
Budapesti Gazdasági Egyetem
ORCID ID: 0000-0002-4301-0175

Bernadett SZEKERES

PhD, egyetemi adjunktus
Gazdaságtudományi Kar, Pénzügy és Számvitel Tanszék
Eötvös Loránd Tudományegyetem
ORCID ID: 0000-0002-8137-1465

A MAGYARORSZÁGI VÁLLALATOK IFRS ÁTTÉRÉSÉNEK KRITIKUS PONTJAI

Анотація. Зараз у сфері бухгалтерського обліку основним прагненням є те, щоб правила звітності були визнані на міжнародному рівні, щоб усунути відмінності між фінансовими звітами в окремих країнах, тим самим зміцнивши довіру інвесторів, і шляхом уніфікації правил бухгалтерського обліку гарантувати, що фінансові звіти надають порівнянну, надійну та прозору інформацію. Для фермерів одним із ключів до підвищення конкурентоспроможності та довгострокового виживання може стати застосування міжнародних стандартів та перехід на облік за МСФЗ. В Угорщині Закон про бухгалтерський облік певні групи компаній зобов'язує, а іншим – тільки дозволяє складати фінансову звітність відповідно до МСФЗ (англ. IFRS – International Financial Reporting Standards). Тому в результаті прискорення глобалізації, питання, чи вигідно вводити нові стандарти, турбує керівників підприємств. Це є серйозним викликом для угорських компаній. Використання фінансових звітів, складених за міжнародними стандартами мають ряд переваг, але під час переходу з'являються нові фінансові витрати. З точки зору бізнесу, важливим є рішення, чи вигоди від переходу переважать витрати. У ході нашої роботи ми описуємо етапи впровадження, Міжнародні стандарти фінансової звітності і результати опублікованих на даний момент опитувань та їхній досвід. Метою нашого дослідження є представити та дослідити реалізовані переваги та недоліки переходу на Міжнародні стандарти фінансової звітності в Угорщині. Бажаємо представити найбільш суттєві облікові та організаційні зміни в процесі переходу, а також визначити критичні моменти. В процесі порівняння на даний час діючих вимог на законодавчому рівні Угорщини та Міжнародних стандартів фінансової звітності, результатами нашого дослідження є виклад місцевих особливостей, подібностей та відмінностей між двома системами бухгалтерського обліку. Також перерахування переваг та недоліків переходу на Міжнародні стандарти фінансової звітності для фахівців бухгалтерського обліку, які мають відповідну інформаційну базу.

Ключові слова: системи бухгалтерського обліку, Угорський Закон про бухгалтерський облік, Міжнародні стандарти фінансової звітності, перехід на МСФЗ, фінансова звітність, МСФЗ I.

JEL Classification: M40.

Абстракт. Napjainkban a számvitel területén a legfőbb törekvés, hogy a beszámoló készítési szabályok nemzetközileg elismertek legyenek, megszűnjenek az egyes országokban a pénzügyi kimutatások közötti különbségek, ezáltal erősödjön a befektetők bizalma, valamint a számviteli szabályok egységesítésével a pénzügyi jelentések összehasonlítható, megbízható és transzparens információkat biztosítsanak. A gazdálkodók számára a versenyképesség javítása, a hosszútávú fennmaradás egyik kulcsa lehet a nemzetközi standardok alkalmazása és az IFRS-ek szerinti



beszámolóra történő áttérés. Magyarországon a számviteli törvény a vállalkozások egyes körére kötelezően előírja, míg mások számára lehetővé teszi a Nemzetközi Pénzügyi Beszámolási Standardok (International Financial Reporting Standards) szerinti beszámolók elkészítését. Ezért az egyre gyorsuló globalizáció hatására Magyarországon is számos vállalati vezetőben fogalmazódott meg a kérdés, hogy érdemes-e a nemzetközi számviteli előírások szerint átalakítani a számviteli nyilvántartásokat. Így a magyarországi vállalkozások számára napjainkban egyrészt a Nemzetközi Pénzügyi Beszámolási Standardok bevezetése, másrészt annak gyakorlati használata jelent komoly kihívást. Üzleti szempontból fontos döntés, hogy számos előnye mellett a sok változás és pótlólagosan felmerülő költségek mellett az átállásból származó haszon meghaladja-e a ráfordításokat. Tanulmányunk célja a Nemzetközi Pénzügyi Beszámolási Standardokra történő áttérés realizálható előnyeinek és hátrányainak, valamint az átállás legjelentősebb számviteli és szervezeti változásainak bemutatása, feltárása, a kritikus pontok azonosítása. Munkánk során ismertetjük a Nemzetközi Pénzügyi Beszámolási Standardok bevezetésének lépéseit, az eddig publikált felméréseket, azok tapasztalatait. Összehasonlítjuk a magyar számviteli törvény és a Nemzetközi Pénzügyi Beszámolási Standardok pénzügyi kimutatások készítésére vonatkozó előírásait, ismertetjük az International Financial Reporting Standards rendszer szerinti újszerű közzétételeket. Kutatásunk eredménye egyrészt a két számviteli rendszer közötti hasonlóságok és eltérések összegzése, másrészt a megfelelő információs háttérrel rendelkező számviteli szakemberek számára az International Financial Reporting Standards áttérésből származó előnyök és hátrányok feltárása.

Kulcsszavak: számviteli rendszerek, magyar számviteli törvény, Nemzetközi Pénzügyi Beszámolási Standardok, IFRS áttérés, pénzügyi kimutatások, IFRS 1

Abstract. One of the main aspirations in the field of accounting today is making reporting rules internationally recognized, unifying the accounting rules and eliminating the differences between the financial statements in individual countries, thereby strengthening the confidence of investors and ensuring that the financial reports provide comparable, reliable and transparent information. One key element of improving competitiveness and ensuring a long-term sustainable operation for businesses may be the application of international standards and the transition to accounting according to IFRS. In Hungary, the Accounting Act makes it mandatory for some groups of companies, while allowing others to prepare financial statements in accordance with International Financial Reporting Standards. Therefore, as a result of the accelerating globalization, the question whether it is really worthwhile to restructure their accounting records according to the international accounting standards has been raised in several Hungarian corporate executives as well. Thus, nowadays the introduction of the IFRS and their practical usage pose a serious challenge for Hungarian entrepreneurs. From a business perspective, it is an important decision that in addition to its several benefits and besides the plenty of changes as well as the additional costs, the benefits of transition can outweigh the expenditure. The aim of our study is to present and explore the advantages and disadvantages of the transition to the International Financial Reporting Standards as well as the most significant accounting and organizational changes of the transition and to identify the critical points. In the course of our work, we are describing the steps of the introduction of IFRS, the surveys published so far and their experiences. We are comparing the requirements concerning the preparation of financial statements of the Hungarian Accounting Act as well as the International Financial Reporting Standards, and we are describing the new disclosures according to the IFRS system. The result of our research means on the one hand, a summary of the similarities and differences between the two accounting systems on the other hand, it involves exploring the benefits and drawbacks of the transition to the International Financial Reporting Standards for accounting professionals with appropriate information background.

Key words: Accounting systems, Hungarian Accounting Act, International Financial Reporting Standards, transition to IFRS, financial statements, IFRS 1

A probléma felvetése általánosságban. Napjainkban egyre inkább relevanciát nyer a Nemzetközi Pénzügyi Beszámolási Standardok alapján összeállított pénzügyi kimutatásokra való áttérés, és ennek feltételeként összeállítandó IFRS szerinti nyitómérlegben szereplő vagyonelemek első értékelése. A globalizáció hatására

Magyarországon is a Nemzetközi Pénzügyi Beszámolási Standardok térhódításának lehetünk szemtanúi, a magyar szabályozás is egyre inkább teret ad a standardok alkalmazásának.

Első lépésként az Európai Unió szabályozásban jelent meg annak igénye, hogy a nemzetközi tőkepiacon működő vállalatok egységes számviteli elvek szerint készítsék el pénzügyi kimutatásaikat, így biztosítva azok összehasonlíthatóságát. Ennek megvalósításához az Európai Unió Tanácsa 2002-ben kiadta a 1606/2002/EK rendeletét, amely az Európai Unió tőzsdéin jegyzett, konszolidált beszámolót készítő vállalatok számára előírta a konszolidált pénzügyi kimutatásaik Nemzetközi Pénzügyi Beszámolási Standardok szerinti összeállítását. Az előírás hatására azok a magyarországi gazdálkodó egységek, amelyek nem feleltek meg a rendeletnek továbbra sem készíthettek IFRS szerinti beszámolót, nem választhatták egyedi pénzügyi kimutatásaik összeállításához a nemzetközi szabályrendszert.

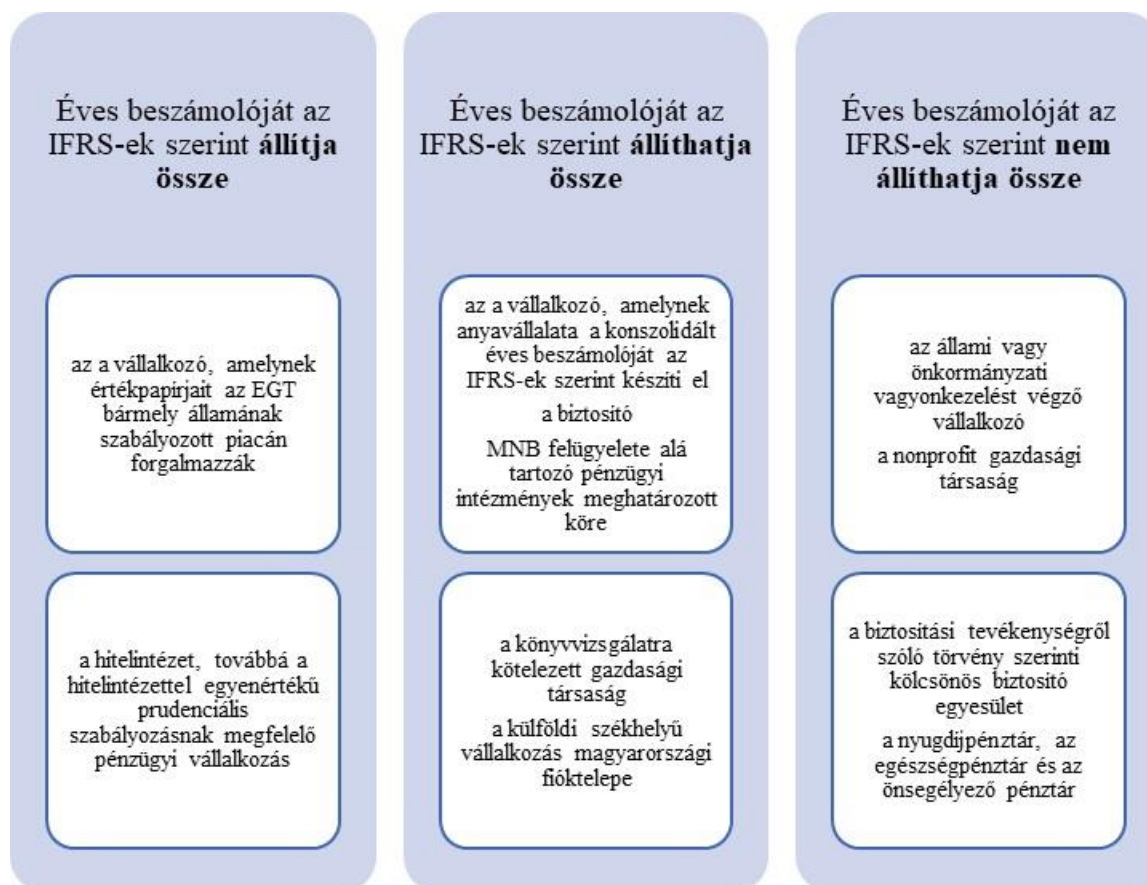
A szabályozás második lépéseként Magyarországon 2016. január 1-jétől az IFRS-ek egyedi beszámolási célokra történő alkalmazása választhatóvá vált azon gazdálkodók számára, amelyek az Európai Gazdasági Térség (EGT) bármely tőzsdéjén jegyzettek, valamint amennyiben az anyavállalat úgy határoz, akkor azon társaságok is dönthetnek az IFRS-ek használata mellett egyedi beszámolójuk összeállításakor, amelyek legfőbb anyavállalata a nemzetközi standardok szerint készíti el a konszolidált beszámolóját.

A változás harmadik lépése tovább bővítette a nemzetközi pénzügyi beszámolási standardok egyedi célokra történő magyarországi alkalmazását. 2017. január 1-jétől már nem csak választási lehetőség, hanem bizonyos esetekben kötelezővé vált a Nemzetközi Pénzügyi Beszámolási Standardok alkalmazása. A kötelező használók körébe tartoznak 2017-től az EGT bármely piacán forgalmazott értékpapírral rendelkező vállalatok.

Az igazán jelentős változást Magyarországon a számviteli törvény azon paragrafusa okozta, ami minden egyéb kritérium nélkül 2017. január 1-jétől választhatóvá tette az IFRS-ek alkalmazását minden gazdálkodó egység számára, amely könyvvizsgálatra kötelezett. Ez a törvénymódosítás biztosítja kutatómunkánk relevanciáját. Természetesen az IFRS-ek magyarországi alkalmazásának kibővítése számos egyéb területet érintő törvény és rendelet módosítását indokolta (1. ábra).

Ha összehasonlítjuk a két számviteli rendszert, akkor a pénzügyi kimutatások tekintetében a leglényegesebb eltérés, hogy a magyar számviteli törvény explicit módon határozza meg a beszámoló struktúráját, míg az IFRS nagyobb szabadságot biztosít ezen a területen [1].

Az IFRS előírásai alapján összeállított pénzügyi kimutatások adattartalma, a bemutatott információk mennyisége és részletezettsége lényeges előnyt jelent a magyarországi számviteli szabályozás alapján elkészített beszámolóval szemben. A nemzetközi számvitel szerinti követelmények és a vonatkozó közzétételek sokkal részletesebb előírásokat tartalmaznak, mint a magyar számviteli jogszabályok [2].



1. ábra. A Nemzetközi Pénzügyi Beszámolási Standardok használatára vonatkozó magyar (2000. évi C. számviteli törvény 9/A) előírások

Forrás: Saját szerkesztés

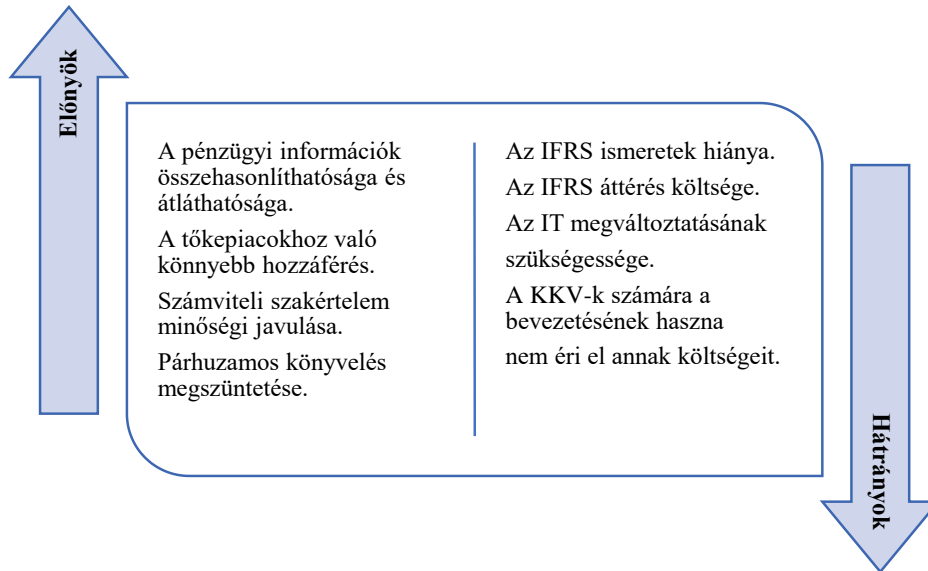
Összességében megállapíthatjuk, hogy az IFRS rendszerre történő átállás lehetősége az elmúlt években már biztosított volt Magyarországon, de az áttérés gyakorlati elvégzéséhez limitált számú szemléltető példa állt a gazdálkodó egységek rendelkezésére.

A legfrissebb kutatások és publikációk elemzése. Tanulmányunkat az IFRS bevezetés lépéseinek és más vállalkozások eddig tapasztalt nehézségeinek bemutatásával kezdjük, amelyeket a Big4 cégek – Deloitte, EY, KPMG, PwC – által készített felmérések alapján ismertetünk. A nemzetközi számviteli beszámolási rendszer mellett döntő vállalatok számára a legnagyobb kihívást az IFRS áttérés által nyert hasznok és felmerülő ráfordítások megbecsülése jelenti az áttérést megelőzően. Mivel az IFRS rendszerre történő átállás minden vállalat számára jelentős pénzbeli- és időbeli ráfordítást igénylő folyamat, ezért maga a döntés is alapos átgondolást és felkészülést igényel.

Az átállással járó előnyök egyes iparágakban és vállalatméret felett meghaladják a bevezetés költségeit, mert az IFRS szerint készült pénzügyi kimutatások több és jóval részletesebb információt szolgáltatnak a magyarországi számviteli szabályozás alapján elkészített beszámolóval szemben [2].

IFRS-áttérés előnyei és hátrányai. Az IFRS rendszer előnyeinek és hátrányainak ismertetése során összegyűjtöttük azokat az elemeket, amelyek a nemzetközi

beszámolási rendszert már alkalmazó gazdálkodó egységek szerint a sikertényezők vagy a kritikus területek voltak. Mindezek ismeretében releváns képet kapunk arról, hogy milyen változásokon kell keresztülmennie egy vállalatnak és ehhez milyen költségek, valamint jövőbeni hasznok kapcsolódhatnak.



2. ábra. Az IFRS bevezetés előnyei és hátrányai

Forrás: Saját szerkesztés a PwC, 2014 tanulmány alapján

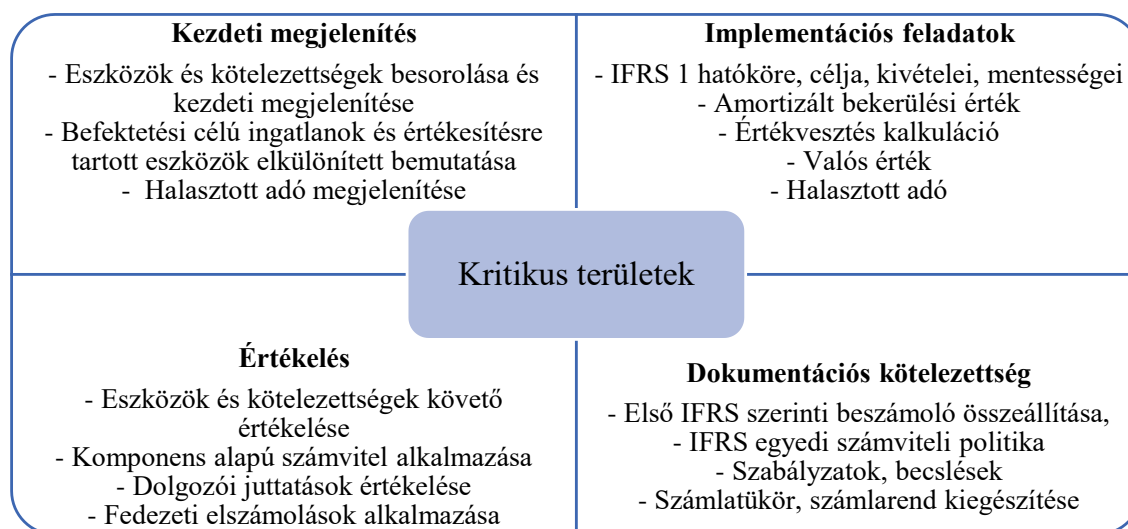
Az IFRS bevezetésével és alkalmazásával kapcsolatos előnyök és hátrányok feltárásához a PwC által publikált, Big4 cégek által készített kutatás eredményeit ismertetjük (2. ábra). A kérdőívet jellemzően olyan közép-európai országban belül tevékenykedő vállalatok töltötték ki, amelyeknél az IFRS használata kötelező volt vagy lehetőségük volt az áttérés választására [3].

A kérdőívet kitöltő gazdálkodók az IFRS legnagyobb előnyeként a pénzügyi kimutatások logikusságának és információadó képességének javulását emelték ki, valamint a nyilvánosságra hozott információk következetességét. Mindezek eredményeként összehasonlíthatóvá válik a gazdálkodó egységek pénzügyi helyzete más külföldi vállalkozásokkal, kiküszöbölve ezáltal az országok közötti számviteli eltéréseket. Az IFRS rendszerre történő áttéréssel a gazdálkodók számára megnyílik az út a külföldi tőkepiacok felé is, hiszen pénzügyi információik a külföldi potenciális befektetők számára is érthetővé és elemezhetővé válnak. Az átállási folyamat végeredményeként a gazdálkodó egységek képzetesebb szakemberekkel és magasabb szintű számviteli rendszerrel rendelkeznek, amely elősegíti a vezetői döntéstámogató riportok információtartalmának hatékonyságát.

Az előnyök mellett a hátrányok között említették meg, mint az egyik legfőbb akadályt a megfelelő IFRS szaktudással rendelkezők hiányát, valamint a rendszer bevezetése miatt jelentkező többletköltségeket is. Ezek a pótlólagos erőforrás felhasználások: az információtechnológiai (IT)-rendszerek átalakításához, az áttéréshez kapcsolódó adminisztrációs terhekhez és átképzésekhez kapcsolódnak. Mindezek ismeretében a kis- és középvállalkozásokat (KKV) magában foglaló szektor számára előreláthatólag az átállás okozta költségek meghaladják a bevezetéssel járó előnyöket.

Az IFRS bevezetés sikertényezői és buktatói. A tanulmány következő részében szakmai cikkek és felmérések alapján ismertetjük azokat a kulcstényezőket, amelyek a legfontosabbak ahhoz, hogy az IFRS-re való áttérés eredményes legyen, valamint azokat az elemeket, amelyek a leginkább veszélyeztethetik az átállási projekt sikerét.

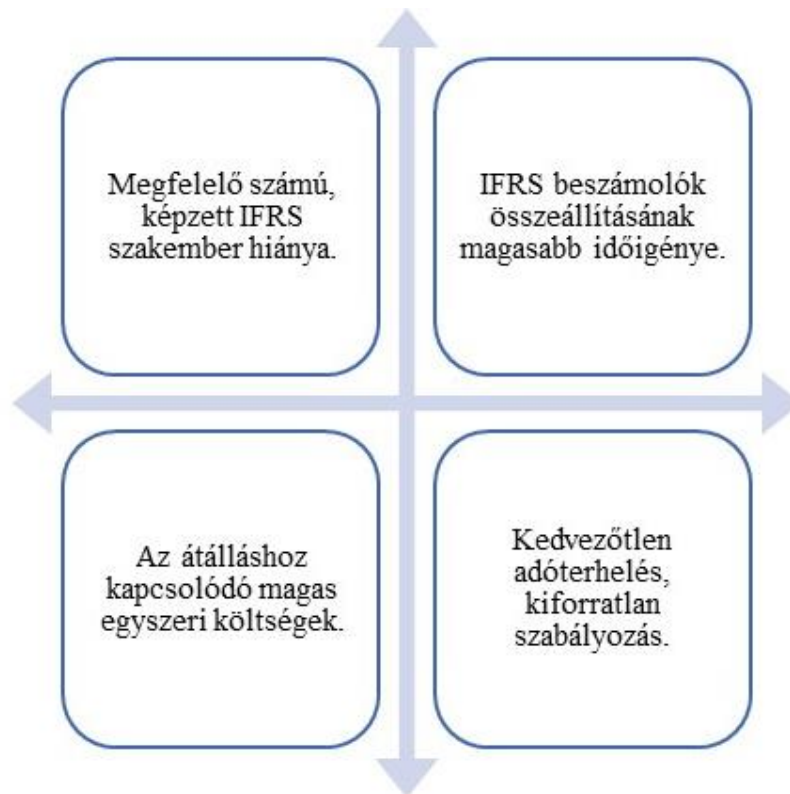
Mielőtt azonban a konkrét vezetői döntés megszületik az IFRS-re történő átállásról fel kell tárnunk, hogy melyek a magyar számviteli rendszer és a nemzetközi előírások közötti főbb különbségek, valamint, hogy az új típusú számviteli információk előállításához milyen vállalati IT fejlesztések, új erőforrásigények társulnak [4]. A 3. ábrán emeljük ki a Deloitte Magyarország 2017-es az IFRS-re való áttérés első tapasztalatairól készített felmérése alapján a főbb kritikus területeket.



3. ábra. Az IFRS áttérés kritikus területei
 Forrás: Saját szerkesztés a Deloitte, 2017 alapján

A Deloitte szakmai cikke alapján a sikeres IFRS-átállásban nem csak a számviteli terület érintett, az egész cégnek át kell állnia az IFRS szerinti gondolkodásra, valamint fontos az átálláshoz az észszerű időintervallum biztosítása, a határidők betartása. Az előzetes GAP-elemzés során, amelynek célja, hogy megállapítsa milyen hasonlóságok és eltérések vannak a magyar és az IFRS előírásai között, az átállást végző szervezet segít a vállalatnak értékelni a meglévő folyamatait, kidolgozva a lehetséges lépéseket, hatásvizsgálatot készít az átállásról. Megfelelő időt kell ráfordítani e hatáselemzésre, hiszen csak így lehet elősegíteni a sikeres folyamatot. Az elemzés után a vállalat dönt az elszámolási és értékelési lehetőségekről és elkészíti az új számviteli politikát. Ezután következik maga az implementáció, végül a tesztelés folyamata [4].

A Deloitte Magyarország 2018-ban újabb felmérést készített az IFRS áttérés gyakorlatáról, az eltelt egy év függvényében a legnagyobb kihívások esetleges változásáról (4. ábra). A vizsgálatok azt igazolták, hogy továbbra is jelentős azoknak a magyarországi gazdálkodóknak a száma, amelyek vagy már áttértek, vagy tervezik a nemzetközi számvitelre történő átállást. Az áttérést kiváltó okok között az anyavállalati elvárás, a jogszabályi előírások, az üzleti partnerek elvárásainak való megfelelés, a kedvezőbb adóterhelés, valamint a külföldi pénzügyi piacok felé nyitás jelent meg [5].



4. ábra. Az IFRS áttérés legnagyobb kihívásai

Forrás: Saját szerkesztés a Deloitte, 2018 alapján

A kritikus területek azonosítása során a 2017-es felméréshez képest két tényező esetében számottevő a változás, egyrészt 19%-kal növekedett azon válaszadók száma, akik nem rendelkeznek megfelelően felkészült szakemberrel, másrészt 14%-kal többen válaszolták, hogy az IFRS előírások speciális adószabályainak ismeretében van jelentős elmaradásuk [5].

A Deloitte 2018-as felmérése az IFRS 9 standard kihívásait is vizsgálta. A beérkezett válaszok alapján a megkérdezettek 91%-a rendelkezik pénzügyi instrumentumokkal, de a kutatásban résztvevőknek csak 6%-a működik a pénzügyi szektorban. Az új standard az eddig alkalmazott IAS 39 standard vagy magyar előírások alapján elkészített pénzügyi eszközök nyilvántartásával, kezdeti és követő értékelésével kapcsolatos folyamatok átalakítását, fejlesztését igényli, melyet a megkérdezettek 82%-a külső erőforrás segítségével készül megoldani [5].

A cikk célja. Kutatásunk célja, hogy feltárjuk és ismertessük a gazdasági társaságok vezetőinek, a számviteli szakembereknek, hogy milyen előnyöket azonosíthatnának az IFRS szerinti számvitel alkalmazásával, és emellett milyen nehézségeket élnének meg IFRS-áttéréssel. Mindennek igazolásához összegyűjtöttük azokat a legfontosabb tényezőket, amelyek a sikeres IFRS-áttéréshez szükségesek, valamint megvizsgáltuk, hogy az áttért vállalkozások tapasztalata alapján melyek azok a buktatók, amelyek sikertelenné tehetik az átállási projektet.

Kutatásunk során több kérdésre is keressük a választ. Az első felmerült kérdésünk: hogyan állhatnak át a gazdasági társaságok az IFRS szerinti beszámoló készítésre? Ennek megválaszolásához azonban elengedhetetlen annak tisztázása, hogy mely gazdálkodók, milyen feltételek mellett választhatják az IFRS-t. Második kutatási



kérdésünk: milyen előnyök és hátrányok származnak a magyarországi vállalatok esetében az IFRS-ekre való áttérésekből. A kérdés megválaszolásához SWOT-elemzés segítségével értékeljük a potenciális lehetőségeket, veszélyeket, illetve az általánosságban felismerhető erősségeket és gyengeségeket a magyarországi vállalatok körében az IFRS áttérés szempontjából.

A kutatási eredmények bemutatása. A magyar számviteli törvény hatálya alá tartozó gazdálkodók számára a számviteli törvény vonatkozó előírásai alapján kell megvalósítani az IFRS átállást. A Nemzetközi Pénzügyi Beszámolási Standardok közül az IFRS 1 A Nemzetközi Pénzügyi Beszámolási Standardok első alkalmazása című standard tartalmazza az áttéréssel járó kötelezettségeket, alkalmazandó értékelési módszereket, az egyes IFRS-ek szerinti értékelési módszerek alóli mentességeket, legyenek azok választhatóak vagy kötelező érvényűek. Ezen standard fekteti le az IFRS-ekre való átállás alapköveit, és útmutatást nyújt arra vonatkozóan, hogy milyen formai és tartalmi követelményeknek kell megfelelnie a gazdálkodó egység IFRS szerinti nyitó pénzügyi kimutatásainak.

A Nemzetközi Pénzügyi Beszámolás Standardokra történő átállás szabályai. A számviteli törvény V/A. fejezete tartalmazza az IFRS-ek szerint éves beszámolóra történő áttérés szabályait. Az áttérés egyik feltétele, hogy a gazdálkodó megkapja – IFRS minősítéssel rendelkező könyvvizsgáló által kibocsátott – az áttérésre való felkészültséget igazoló könyvvizsgálói jelentést, amely szerint felkészült arra, hogy áttérjen a Nemzetközi Pénzügyi Beszámolási Standardok szerinti éves beszámoló összeállítására. Az IFRS-ekre történő áttérést a gazdálkodó legkésőbb az áttérés napja előtt 30 nappal be kell jelentse az állami adóhatóság részére, melyhez csatolni kell a könyvvizsgálói jelentést.

A könyvvizsgálói jelentés kiadását megelőzően a könyvvizsgálónak meg kell győződnie arról, hogy a társaság alkalmaz-e az IFRS-ek szerinti beszámolójának összeállítása során a számviteli törvény 10. § (6) bekezdése szerinti szakképesítéssel rendelkező személyt, valamint rendelkezik-e az IFRS-ek szabályai alapján elkészített számviteli politikával és az áttérés napját megelőző üzleti év első napjára elkészített IFRS-ek szerinti nyitómérleggel [6].

A gazdálkodó egység első, IFRS-ek szerinti pénzügyi kimutatásai azok az első, éves pénzügyi kimutatások, amelyekben a gazdálkodó egység átveszi az IFRS-eket azzal, hogy kifejezetten és korlátozások nélkül kijelenti e pénzügyi kimutatások IFRS-eknek való megfelelését.

- Az IFRS-re történő áttérés időpontja annak a legkorábbi időszaknak a kezdete, amelyről a gazdálkodó egység teljes körű összehasonlító információt mutat be az IFRS-ek szerint az első, IFRS-ek szerinti pénzügyi kimutatásaiban.
- Az első IFRS-ek szerinti beszámolási időszak a gazdálkodó egység első, IFRS-ek szerinti pénzügyi kimutatásai által lefedett legutolsó beszámolási időszak.
- A pénzügyi helyzetre vonatkozó, IFRS-ek szerinti nyitó kimutatás a gazdálkodó egység a pénzügyi helyzetre vonatkozó kimutatása az IFRS-ekre való áttérés időpontjában.

Az IFRS-ekre való áttérés időpontjára a gazdálkodó egységnek egy pénzügyi helyzetre vonatkozó, IFRS-ek szerinti nyitó kimutatást kell készítenie és prezentálnia. Ez a kiindulópont az IFRS-ekkel összhangban álló elszámolásaihoz. A gazdálkodó

egységnek ugyanazt a számviteli politikát kell alkalmaznia a pénzügyi helyzetre vonatkozó, IFRS-ek szerinti nyitó kimutatásában és valamennyi, az első, IFRS-ek szerinti pénzügyi kimutatásaiban bemutatott időszakra. A társaságnak meg kell felelnie minden egyes, az első, IFRS-ek szerinti beszámolási időszak végén hatályban lévő IFRS-nek. Az IFRS-ek szerinti nyitó kimutatásban:

- meg kell jeleníteni minden olyan eszközt és kötelezettséget, amelyeket az IFRS-ek előírnak;
- nem szabad megjeleníteni eszközként vagy kötelezettségként az olyan tételeket, melyek megjelenítését az IFRS-ek nem engedélyezik;
- át kell sorolni azokat a tételeket, amelyeket a korábbi számviteli szabályozással összhangban az eszközök, a kötelezettségek egy csoportjába vagy a saját tőke bizonyos elemei között szerepeltek, de az IFRS standardokkal összhangban más típusú eszközök, kötelezettségek vagy saját tőke elemek; és
- alkalmazni kell az IFRS-eket minden megjelenített eszköz és kötelezettség értékelésekor [7].

Az IFRS-ekre való áttérés során kétféle közzétételi követelményt különíthetünk el az áttérés végrehajtásához és az első IFRS szerinti pénzügyi kimutatásokhoz kapcsolódó közzétételeket. Előbbi funkciója, hogy összekapcsolja a múltbeli és az első IFRS beszámolás közötti eseményeket, melynek eszköze az egyeztetés. Ennek folyamán az áttérés során keletkezett különbségeket szükséges megvizsgálni, valamint egyeztetni kell a saját tőke egyes elemeit, és az egyéb átfogyó eredmény értékeit az előző pénzügyi kimutatás fordulónapjára.

Összességében azt láthatjuk, hogy a magyar számviteli törvény viszonylag szűkszavúan szabályozza a nemzetközi beszámolási rendszerre való áttérést, a bemutatott előírások alapján csak az áttérés végrehajtását megelőzően elengedhetetlen lépéseket ismerteti. Ezzel szemben az IFRS rendszerben egy teljes standard foglalkozik a nemzetközi számviteli szabályok bevezetésével. Az IFRS 1 alapelve értelmében a gazdálkodónak úgy kell összeállítania az IFRS szerinti nyitómérlegét, mintha a vállalkozás működése során végig az IFRS-ek szerinti számviteli előírásokat alkalmazta volna. Ez az elvárás jelentős terhet jelentene az áttérést választó gazdálkodó egységek számára, ezért is tartalmaz a standard számos könnyítést, mentességet.

Az áttérés előnyei, hátrányai. A bemutatott felmérések eredményei is azt igazolják, hogy az IFRS átállás előnyei mellett számos nehézséget és veszélyt is rejt az áttérési folyamat. Véleményünk szerint nem azonos a pro és kontra tényezők megoszlása az összes magyarországi vállalat esetén, mert vannak olyan tényezők, amelyek nagyban befolyásolják, hogy mely gazdálkodó egység számára egyértelműen nyereséges és melyek számára elvetendő az átállás a nemzetközi pénzügyi beszámolási rendszerek használatára. Az IFRS átállás SWOT elemzésének eredményét az 5. ábrán foglaljuk össze.

A nemzetközi számviteli szabályrendszerre történő áttérés mérlegelésekor az egyik legnagyobb ösztönző, hogy az átállás előtt álló gazdálkodó egység egy olyan nemzetközi vállalatcsoport része, ahol az anyavállalat már az IFRS-ek szerint állítja össze a konszolidált beszámolóját. Ezek a vállalatok eddig éves beszámolójukat a magyar számviteli törvény alapján készítették el és mindemellett havonta,

negyedévente, évente átkonvertálták az adatokat az IFRS-ek szerint. Ezen gazdálkodó egységek már olyan kiépített belső rendszerrel rendelkeztek, amely képes volt a nemzetközi előírásokat követni. Így az átállással kiküszöbölhetővé vált a duplikált számviteli nyilvántartások párhuzamos vezetése. A gazdálkodó egységek számára a nemzetközi tőkepiacon való eredményes jelenlét elérése érdekében kiemelt fontosságú a számviteli adatok transzparenciája, ezért megjelent az igény egy olyan egységes beszámolási rendszer iránt, amely alapján a vállalatok pénzügyi információi összehasonlíthatóvá válnak. Ezt biztosítja az IFRS-ek egyedi beszámolási célokra történő egyre bővebb alkalmazásának lehetővé tétele magyarországi viszonylatban.

Nehézséget jelent a gazdálkodó egységek számára az IFRS-szakemberek hiánya, beleértve a tanácsadókat és könyvvizsgálókat, akik nem rendelkeznek elég ismerettel és tapasztalattal. A nemzetközi rendszerben IFRS képesítéssel kell rendelkezniük a munkatársaknak, ennek megoldására pedig továbbképzésekkel lehet felkészülni, amely a költségek további növekedésével jár. Az átálláskor a vállalatnak alaposan elemezni kell a lehetséges adóhatásokat, leginkább a társasági, illetve az iparüzési adó vonatkozásában, valamint a magyar rendszerben nem kezelt halasztott adó hatása is jelentős lehet. Ez külső szakértők bevonását vagy az adózással foglalkozó munkatársak képzését igényli, mely további költségeket jelent.

Az IFRS-átállás több lehetőséget is rejt magában. Az IFRS biztosítja a számviteli összehasonlíthatóságot nemzetközi szinten, így egy magyar vállalat versenyképesebbé válhat a nemzetközi piacon, ahol ez egy külön érték. Amennyiben a vállalat fontolóra veszi a későbbi tőzsdei kibocsátást, és a jövőben nyitna a nemzetközi piacok felé, az IFRS szerinti beszámolók megfelelő összehasonlíthatóságot és minőséget biztosítanak. A nemzetközi ügyfelek, illetve partnerek számára vonzóbbnak tűnhet az a gazdálkodó, melynek pénzügyi kimutatásai az IFRS standardok szerint készültek, hiszen egységes volta miatt külföldi vállalatoknak transzparenssebbé, átláthatóbbá válnak a cég eredményei. Az IFRS alkalmazása azt a lehetőséget is biztosíthatja a gazdálkodók számára, hogy újraértékeljék meglévő folyamataikat, hiszen az átállás során több szempontból kell felmérni a társaság működését. Ennek eredményeképp a gazdálkodó felülvizsgálja a kialakult, rutinszerű működési struktúrákat, javítva a meglévő rendszereken. Ez hosszútávon támogatja a hatékony döntéshozást.

A legtöbb gazdálkodó számára az egyik legnagyobb kihívás az átállás során az IT implementáció. Ehhez szükséges az addig használatban lévő vállalati információs rendszer fejlesztése, ha az nem megfelelő, egy új kiépítése. Fontos felmérni, hogy a társaságnak pontosan milyen rendszerekre van szüksége, és ezek beszerzése, kialakítása, működtetése mekkora ráfordításokkal jár. Ennek elmaradása esetén előfordulhat, hogy nagyobb költségek fordulnak elő a tervezettnél, akár nagyobb veszteségeket is okozva. Általánosságban elmondható, hogy a gazdálkodó egységek számára kihívást jelent annak felmérése, hogy milyen változásokat hozhat tevékenységükben az IFRS-ekre történő áttérés, és itt nem csak a számszerűen mérhető változásokra kell gondolni, hanem az egyéb kvalitatív tényezőkre is.

Erőségek	Gyengeségek
Anyavállalati beszámolóval konzisztens információ Dupla könyvvezetés kiküszöbölése Nemzetközi szinten összehasonlítható pénzügyi információk	Megfelelő képzettséggel rendelkező szakember Idő- és költségigényes átállás Különbség az IFRS és a magyar számviteli- és adószabályok között
Lehetőségek	Veszélyek
Növekvő bizalom a gazdálkodó felé a befektetők irányából Hatékonyabb működési struktúra Megcélzott tőzsdei bevezetés előkészítése	Vállalati rendszerek, IT fejlesztések költsége Az átállásból származó hasznok nem haladják meg a ráfordításokat A változások szervezetre gyakorolt hatásának felmérése

5. ábra. A magyarországi vállalatok IFRS átállásának vizsgálata SWOT elemzés segítségével

Forrás: Saját szerkesztés

A nemzetközi szabályrendszerre történő átállásnak a SWOT-analízis középpontjába állításával olyan lehetőségeket és veszélyeket tud a gazdálkodó egység felismerni, amelyek egyértelműen megerősítik számára, hogy kiemelkedő haszonnal jár az áttérési folyamat melletti elköteleződés, ugyanakkor annak is eszköze is lehet, hogy felmérje a veszélyeket, a költségeket, amelyek olyan mértékben haladhatják meg a hasznokat, hogy a döntéshozó elvetheti az IFRS áttérést. Egy részletes SWOT-elemzés alkalmazásával a gazdálkodó egység olyan átfogó eredményre juthat az átállás mellett és ellen szóló érvekkel kapcsolatban, amely számos általános és cégspecifikus tényezőt lefedhet, jelentősen megkönnyítve az áttérés hatásainak elemzését.

Következtetések és a kutatás továbbvitelének lehetőségei. A magyarországi nagyvállalatok számára a nemzetközileg átlátható, magas minőségű számviteli információt biztosító IFRS rendszerre történő áttérés számos szempontból erősíti, mind a vállalatokat, mind a gazdaságot. Az első kutatási kérdésre tanulmányunkban a magyar és a nemzetközi szabályozás bemutatása biztosítja a választ: Magyarországon az IFRS szerinti számviteli rendszer használóinak körét két csoportba bonthatjuk, egyrészt akiknek kötelező, másrészt akiknek megengedett az áttérés. A magyar szabályozás alapján 2017-től választhatja az IFRS szerinti beszámolóalkészítést és működést minden olyan vállalkozás, amely a számviteli törvény szerint kötelezett a könyvvizsgálatra. A számviteli átállás előkészítése során számos akadállyal kell, hogy szembenézzenek a gazdálkodó egységek. A nemzetközi standardok implementációja megköveteli a magyarországi jogszabályi rendszerhez kapcsolódó különböző komponensek módosítását, fejlesztését.

A második kutatási kérdésünkre SWOT elemzés levezetésével adtuk meg a választ, amelynek kiértékelésével a potenciális lehetőségeket, veszélyeket, illetve az általánosságban felismerhető erősségeket és gyengeségeket mutattuk be a magyarországi vállalatok körében az IFRS áttérés szempontjából. A nemzetközi számviteli előírásokra történő áttérés számos lehetőséget hordoz magában, melyek kihasználása elősegíti az átállás értékteremtésének maximalizálását. Az IFRS-ek



használata a gazdálkodók pénzügyi jelentéseinek átláthatóságát nem csak belföldön, de nemzetközi szinten is javítja. A nagyvállalatok IFRS implementációja veszélyeket is hordozhat magában, amelyek az átállás értékteremtését fenyegetik. Az átállás során a szabályozói környezetben jelentkező változások az implementáció sikerességét veszélyeztetik. A nemzeti jogalkotás kiemelt fontossággal bír az európai kultúrában, ezért a nemzetközi standardok nem csak elvi alapon befolyásolják a döntéshozás minőségét.

A nagyvállalatok körében a nemzetközi standardok magyarországi alkalmazása már ismert, ugyanakkor a KKV-k esetében a konvergencia még kezdetleges fázisában tart. A magyar gazdaság folyamatos világkereskedelmi integrációja nem csak a nagyvállalatokat, hanem a kis- és középvállalkozásokat is érinti. Magyarországon az IFRS-ek szerinti pénzügyi kimutatások lehetősége már adott, de a KKV szektorban történő implementáció még nincs napirenden. Az International Financial Reporting Standards for Small and Medium Enterprises (IFRS for SME), az IFRS-ek egy egyszerűsített változata, amelynek célja, hogy a KKV-k adminisztratív terhet csökkentse. Az IFRS for SME a teljes nemzetközi standardrendszeren alapul, de olyan jellegű módosításokkal, hogy a KKV-k pénzügyi jelentéseinek felhasználóinak szükségleteire és költség-haszon mérlegelésre reflektáljon. Az IFRS for SME egyszerűsítései a KKV-k költségeinek és terheinek csökkentése érdekében történtek. Kutatásunk további iránya az IFRS for SME magyarországi bevezetésének és alkalmazhatóságának vizsgálata.

IRODALOMJEGYZÉK

1. Interstand (2016): „Az IFRS és MSZSZ szerinti beszámolók főbb eltérései” Working Paper. <https://interstand.hu/2016/10/10/az-ifrs-es-mszsz-szerinti-beszamolok-fobb-elteresei-also-resz/>. Letöltve: 2022.05.22.
2. Borzán A., Szekeres B. (2020): Az immateriális eszközök fogalma, értékelése a magyar és román nemzeti, valamint a nemzetközi számviteli előírások tükrében. Vállalkozásfejlesztés a XXI. században X./1. Óbudai Egyetem, Keleti Károly Gazdasági Kar, Budapest, pp. 55-71.
3. PwC & Deloitte & EY & KPMG (2014): „Úton az IFRS felé” Working Paper. https://www.pwc.com/hu/hu/szolgalattasok/ifrs/uton_az_ifrs_fele.pdf. Letöltve: 2022.05.24.
4. Deloitte (2017): „Az IFRS-re való áttérés első tapasztalatai” Working Paper. <https://www2.deloitte.com/hu/hu/pages/audit/articles/hirlevelek/az-ifrs-atteres-első-tapasztalatai-2017-január.html>. Letöltve: 2022.05.22.
5. Deloitte (2018): „Összefoglaló jelentés a 2018. évi IFRS felmérés eredményeiről” Working Paper. <https://www2.deloitte.com/hu/hu/pages/audit/articles/ifrs-felmeres.html>. Letöltve: 2022.05.22.
6. MKOGY Jogtár (2020): 2000. évi C. törvény a számvitelről”. Working Paper. <https://mkogy.jogtar.hu/getpdf?docid=A0000100.TV&printTitle=2000.+%C3%A9vi+C.+t%C3%B6rv%C3%A9ny&targetdate=fffff4&referer=lawsandresolutions>. Letöltve: 2022.05.24.
7. Pénzügyminisztérium (2020): „Nemzetközi Számviteli Standardok – International Financial Reporting Standards (IFRS-ek)” Working Paper. <https://ngmszakmaiteruletek.kormany.hu/a-nemzetkozi-penzugyi-beszamolasi-standardok-international-financial-reporting-standards-ifrs-ek-alkalmazasa-egyedi-beszamolasi-celokra>. Letöltve: 2022.05.22.

DOI: <https://doi.org/10.58423/2786-6742/2022-2-278-280>

РЕЦЕНЗІЯ
на колективну монографію
за науковою редакцією д.е.н., проф. Г.М. Колісник
на тему: “Сучасний стан та перспективи розвитку обліку, аналізу, аудиту,
звітності, оподаткування і консалтингу в Україні”:
Ужгород, 2022 р. – 310 с.

Розвиток економіки нашої країни нерозривно пов'язаний із інтеграцією у міжнародне співтовариство. Інтеграційні процеси активно супроводжуються зміною у законодавстві. Навіть у складні часи військової агресії здійснюються рішучі кроки по адаптації економічного правового поля до кризових явищ, що призводить до стримання економічних ризиків і загроз для суспільства. Відповідно, облікова наука має своєчасно реагувати на стрімкі зміни в економічному середовищі та вчасно адаптуватися до нових викликів.

В контексті таких перетворень важливої ролі набувають дослідження в сфері обліку, аналізу, аудиту, оподаткування та консалтингу бізнесу, яким присвячена рецензована монографія.

Монографія складається з трьох розділів, в яких розглядаються актуальні проблеми бухгалтерського обліку, звітності, контролю і аудиту, податкового та облікового консалтингу в Україні, а також пропонуються шляхи їх вирішення.

Перший розділ “Дослідження проблем бухгалтерського обліку в сучасних умовах господарювання в Україні” присвячений дослідженню організації обліку туристичної діяльності, обліково-аналітичним аспектам відображення активів в системі управління ризиками, сучасним тенденціям організації обліку та облікових процесів на мікрорівні, інформаційне забезпечення консалтингу при розробці облікової політики підприємства, використання сучасних інформаційних технологій в професійній діяльності обліку та оподаткуванні в умовах діджиталізації економіки. При дослідженні питань організації бухгалтерського обліку в туристично рекреаційному секторі економіки розглянуто учасників відносин, які виникають в процесі здійснення туристичної діяльності та реалізації туристичних послуг, особливості відображення операцій на рахунках бухгалтерського обліку та їх оподаткування, документальне оформлення формування туристичного продукту в залежності від договірних відносин туроператора з партнерами. В даному розділі розглядаються також нові моделі управління активами, які передбачають диверсифікацію ризиків шляхом заміни одних видів активів на інші, та використання системи обліково-аналітичного забезпечення як інструменту для управління ризиками підприємницької діяльності. Досліджено питання рівнів формування облікової політики підприємства, підходи до її визначення, структури і мети формування, взаємозв'язок економічних інтересів користувачів інформації облікової політики. Описується стан та особливості використання сучасних інформаційних технологій в професійній діяльності обліку і та оподаткування в умовах діджиталізації економіки України, зміни у функціональних обов'язках працівників у сфері обліку та оподаткування в умовах діджиталізації.



Запропоновано доповнення посадових інструкцій у зв'язку із діджиталізацією окремих бізнес-процесів у сфері торгівлі, громадського харчування та надання послуг.

У другому розділі **“Дослідження проблем удосконалення управлінського обліку, облікового та податкового консалтингу, контролю і аудиту в сучасних умовах господарювання в Україні”** вивчаються методичні підходи щодо ідентифікації управлінського аудиту в системі аудиторсько-консалтингових послуг, концептуальні основи бізнес-консультування, проблема адаптації загальної теорії консалтингу для сфери обліку і оподаткування та шляхи її вирішення, тенденції розвитку аудиту як явища. У даному розділі розглянуто місце управлінського аудиту у сучасній системі класифікації аудиту, досліджуються визначення та процедури управлінського аудиту як принципово нового напрямку у вітчизняному аудиті, організація планування його процесу та формування системи доказів. Досліджуються різноманітні трактування терміну «бізнес-консалтинг» та виводиться його зміст в контексті алгоритму «ресурси-процес-результат» з врахуванням специфіки сфери надання професійних послуг в широкій та вузькій інтерпретації. Розглядається полікритеріальне позиціонування окремих консультаційних послуг в загальній структурі послуг бізнес-консалтингу. У монографії розроблено характеристику видів консалтингу у відповідності із структуруванням функціональних сфер в системі управління, виведено алгоритм дослідження і подальшого розвитку теорії облікового консалтингу. У другому розділі також досліджується розширення сфери застосування аудиту, суб'єкти аудиторської діяльності та перспективи зміни його законодавчого регулювання, порівняння різних видів аудиту, розвиток інституційного аудиту.

У третьому розділі **“Дослідження проблем удосконалення показників податкової і фінансової звітності та аналізу в сучасних умовах господарювання в Україні”** розглядається аналіз ролі інфраструктури в інституційному середовищі, обліково-інформаційне забезпечення та відображення у звітності суб'єкта господарювання виплат працівникам, удосконалення інформаційно-аналітичного забезпечення прийняття управлінських рішень відповідно до актуальних вимог користувачів, аналіз та оцінка соціально-економічного потенціалу особистих селянських господарств у сфері сільського зеленого туризму. Зокрема, проведено дослідження змісту поняття інфраструктури та її ролі у забезпеченні роботи різноманітних інституцій, відмінні риси галузей інфраструктури від інших галузей народного господарства, класифікація рівнів та видів інфраструктури, наводяться аналітичні прийоми дослідження стану інфраструктури та ефективності її використання із застосуванням системного підходу. Розглянуто важливість звітності із соціальною компонентою, як одного із проявів діяльності бізнесу у галузі соціальної відповідальності, запропоновано систему показників для формування звітів соціальної діяльності та перелік показників щодо соціальних виплат працівникам для доповнення фінансової звітності, розроблено форми внутрішньої звітності, що містять дані про виплати працівникам. У даному розділі також наведено пропозиції по вдосконаленню інформаційного забезпечення структурних елементів алгоритму прийняття управлінського



рішення на основі розробки спеціалізованих форм фінансової звітності, комплексних фінансових показників, системи бюджетування та інформаційному забезпеченні обґрунтування управлінського рішення.

Монографія є завершеним актуальним науковим дослідженням із науковою новизною, яке також має практичну цінність. Пропозиції, наведені авторами, сприятимуть вдосконаленню вітчизняної облікової науки. А їх впровадження у практику обліку, аудиту, аналізу та бізнес-консалтингу дозволить покращити результати господарювання, та підвищити ефективність використання наявних ресурсів. Матеріали монографії також можуть бути використані в процесі викладання дисциплін облікового спрямування.

Монографія колективу авторів (Колісник Г.М., Йолтуховська О.Ю., Яцко М.В., Шулла Р.С., Шеверя Я.В., Кесарчук Г.С., Слюсаренко В.Є., Ганусич В.О., Левкулич В.В., Кудак К.М., Поп Я.М., Белей Я.В.) за науковою редакцією д.е.н., проф. Колісник Г.М. на тему: “Сучасний стан та перспективи розвитку обліку, аналізу, аудиту, звітності, оподаткування і консалтингу в Україні” , виконана в рамках ініціативної кафедральної наукової теми «Сучасний стан та перспективи розвитку обліку, аналізу, аудиту, звітності і оподаткування в умовах євроінтеграції» (державний реєстраційний номер: 0119U100735), рекомендується до друку.

Бачо Роберт Йосипович

д.е.н, професор,

завідувач кафедри обліку і аудиту

Закарпатського угорського інституту

ім. Ференца Ракоці II, м. Берегове, Україна



ЗАГАЛЬНІ ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ РУКОПИСІВ

Редакція наукового журналу «Acta Academiae Beregsasiensis. Economics» приймає:

➤ сучасні, оригінальні та незалежні дослідження, що ніколи не друкувалися раніше і не подані на розгляд в інші видання;

➤ статті, які не містять заборонених до друку матеріалів, а також матеріалів, у достовірності яких виникає сумнів. Неприйнятні текстові запозичення без дійсних посилань (плагіат) та самоплагіат (широкомасштабне запозичення з власних робіт без надання належних посилань) не допускаються.

Структурно текст статті повинен включати такі необхідні елементи (на основі вимог Постанови Президії ВАК України від 15.01.2003р. №7-05.1):

1. **Постановка проблеми** у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями.

2. **Аналіз останніх досліджень і публікацій**, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття.

3. **Формулювання цілей статті** (постановка завдання).

4. **Виклад основного матеріалу дослідження** з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.

5. **Висновки і перспективи подальших досліджень** у даному напрямку.

6. **Перелік використаних джерел**. Джерела нумеруються відповідно до порядку звертання до них у тексті. Посилання на джерело подається у квадратних дужках; бібліографічний опис літератури оформлюється згідно з ДСТУ 8302:2015. Кількість самоцитувань не повинна перевищувати 20%.

7. список літератури (**References**) в романському алфавіті.

Згідно нових правил, які враховують вимоги міжнародних систем цитування, автори статей повинні давати список літератури в двох варіантах: один на мові оригіналу і окремим блоком той же список літератури (References) в романському алфавіті (harvard reference system), повторюючи в ньому в тому ж порядку всі джерела літератури, незалежно від того, чи є серед них іноземні.

Технічні параметри рукопису:

- мови написання рукопису статті – українська, угорська, англійська;
- кількість співавторів – **не більше трьох**;
- обсяг рукопису – 4-20 сторінок;
- шрифт - Times New Roman, розмір -13 пт; міжрядковий інтервал – 1,0;
- орієнтація сторінки формату А4 – “книжкова”; поля: зліва – 2,5 см, справа – 2,5 см, зверху – 2,5 см, знизу – 2,5 см;
- рукопис повинен бути підготовлений за допомогою редактора Word for Windows® у вигляді єдиного файлу у форматі DOC або DOCX без макросів;
- **анотація до статті** англійською та українською мовами повинна бути розширена (**1800 знаків з пробілами**).



Разом із статтею надсилається авторська довідка у наступній формі:

Довідка про автора

(Заповнюється окремо на кожного автора.

Довідка подається в електронному вигляді файлу MS Word)

Прізвище	
Ім'я	
По батькові	
Профіль Scopus *	
ORCID *	
Науковий ступінь	
Вчене звання	
Посада, установа	
Країна, місто	
Тел. робочий	
Тел. домашній	
e-mail:	
Необхідність друкованого варіанта: Так/Ні	
Відділення Нової пошти та дані отримувача авторського примірника	

* - при наявності



GENERAL REQUIREMENTS FOR MANUSCRIPTS

The manuscripts submitted for consideration by the Scientific Journal “Acta Academiae Beregsasiensis. Economics”:

➤ Should be contemporary, original and independent research that have never been published before and have not been submitted for consideration in other publications;

➤ should not contain:

- materials prohibited for printing,
- materials whose authenticity is in doubt,
- inappropriate textual borrowings without valid references (plagiarism), self-plagiarism (large-scale borrowing from one’s own works without providing proper references).

The structure of the article should include the following necessary elements (based on the requirements of the Resolution of the Presidium of the HAC of Ukraine of 15.01.2003 №7-05.1):

1. **Problem description.** Statement of the problem in general and its connection with important scientific or practical tasks.
2. **Literature review.** Analysis of recent research and publications, which initiated the solution of this problem and on which the author relies, highlighting previously unresolved parts of the general problem, which is the subject of this article.
3. Formulation of the **goals of the article** (task setting).
4. **Results and discussions.** Presentation of the main material of the study with a full justification of the obtained scientific results.
5. **Conclusions and prospects for further research** in this area.
6. **References.** List of sources used are numbered according to the order of reference in the text. The reference to the source is given in square brackets; bibliographic description of the literature is made in accordance with the National Standard of Ukraine "Bibliographic reference" (DSTU 8302: 2015). The number of self-citations should not exceed 20%.

According to the rules that take into account the requirements of international citation systems, authors of articles must provide a list of references in two versions: one in the original language and in a separate block the same list of References in the Roman alphabet (Harvard reference system, or APA-style), repeating it in the same order all sources of literature, regardless of whether they are foreign

Example of bibliographic description:

Mwenda Mutwiri N. (2021). Covid-19 financial distancing for MSMEs in Kenya. *International Journal of Research in Business and Social Science*. 2021. Vol. 10(3). Pp. 357–362. <https://doi.org/10.20525/ijrbs.v10i3.1110> Available from: <https://is.gd/1agaOI> (accessed: 26.05.2021)

Manuscript parameters:

- languages of writing the manuscript - Ukrainian, Hungarian, English;
- number of co-authors - **not more than 3**;
- volume of the manuscript – 4-20 pages, including figures and tables; page format - A4,
- page orientation - "book"; margins: top, bottom, left - 2.5 cm, right - 2.5 cm;



- font - Times New Roman, 13; line spacing – 1.0;
- the manuscript must be prepared using the Word for Windows® editor as a single file in DOC or DOCX format without macros;
- the abstract to the article should be expanded (1800 characters with spaces).

Samples of articles are presented in the Issue 1 of the scientific journal "Acta Academiae Beregsasiensis. Economics" at the following link: www.aab-econ.kmf.org.ua

The author's information is sent together with the article in the following form:

Information about the author

(To be filled in separately for each author.)

Information is submitted electronically to the MS Word file)

Name	
Surname	
Profile of Scopus *	
ORCID *	
Degree	
Academic status	
Position, institution	
Mobile phone number	
e-mail:	
Need for a hard copy of the journal: Yes / No	
Mail address and Author Recipient Data (in case of the need to get a hard copy)	

* - if available.

УДК 330
А19

Acta Academiae Beregsasiensis. Economics : наук. журн. Вип. 2 (2022) / редкол. : Р. Бачо, Н. Пойда-Носик, В. Макарович [та ін.] ; Закарпат. угор. ін-т ім. Ф. Ракоці ІІ. – Берегове : ЗУІ, 2022. – 286 с. – Текст укр., англ., угор.

ISSN 2786-6734 (Print)

ISSN 2786-6742 (Online)

Науковий журнал „Acta Academiae Beregsasiensis. Economics” розрахований на науковців, докторантів, аспірантів, практиків та широкого кола читачів, які цікавляться проблематикою в галузі економічних наук.

Відповідальність за зміст і достовірність публікацій покладається на авторів. Точки зору авторів публікацій можуть не співпадати з точкою зору редколегії.

Відповідальний за випуск:

Роберт БАЧО

Технічний редактор:

Вікторія МАКАРОВИЧ

Коректура англomовного тексту

Ніна ПОЙДА-НОСИК

Обкладинка:

Габор ПОТОКІ

УДК:

Бібліотечно-інформаційний центр «Опацої Черє Янош» при ЗУІ ім. Ф.Ракоці ІІ

*Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
Серія КВ №25089-15029Р від 08.11.2021 р.*

Друк наукового журналу здійснено за підтримки уряду Угорщини

Засновник наукового журналу:

Закарпатський угорський інститут імені Ференца Ракоці ІІ.

Адреса: 90200 м. Берегове, пл. Кошута, буд.6.

Офіційний сайт наукового журналу:

<https://aab-economics.kmf.uz.ua/aabe>

Видавництво: Закарпатський угорський інститут імені Ференца Ракоці ІІ (адреса: пл. Кошута 6, м. Берегове, 90202. Електронна пошта: foiskola@kmf.uz.ua) Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до Державного реєстру видавців, виготовлювачів і розповсюджувачів видавничої продукції Серія ДК 7637 від 19 липня 2022 року.

Надруковано: ТОВ «РІК-У» (адреса: вул. Гагаріна 36, м. Ужгород, 88000. Електронна пошта: print@rik.com.ua) Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до Державного реєстру видавців, виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції Серія ДК 5040 від 21 січня 2016 року

Підписано до друку 20.02.2023.

Шрифт «Times New Roman».

Папір офсетний, щільністю 80 г/м².

Друк цифровий. Ум. друк. арк. 23,24.

Формат 70x100/16. Замовл. №458.

Тираж 50.