Теоретико-методичні засади використання контрактного підходу в системі організації фінансового менеджменту на підприємствах ІТ-сектору

Володимир Далик[1], Grzegorz Pawlowski[2], Сергій Кондратюк[3], Олег Формазюк[4], Орест-Мирослав Головатий[5]

Опубліковано	Секція	УДК
09.02.2023	Економіка	005.5:658.1

DOI: http://dx.doi.org/10.5281/zenodo.7665014

Ліцензовано за умовами Creative Commons BY 4.0 International license

Анотація. Стаття присвячена розробці теоретико-методичних підходів щодо ефективного використання контрактного підходу у фінансовому менеджменті. Визначено сутність, обмеження та потенціал використання реляційних угод у фінансово-економічних процесах. Обґрунтовано методичні засади використання реляційних угод у фінансовому менеджменті, які, на відміну від інших видів угод, передбачають принцип максимізації вартості та створюють умови для мінімізації конфліктів між стейкхолдерами підприємств у ІТ-секторі.

Ключові слова: підприємство, контракт, конфлікт, фінансовий менеджмент, реляційна угода.

Theoretical and methodological principles of using the contractual approach in the financial management organization system at IT sector enterprises

Annotation. Effective financial management is one of the fundamental foundations of the survival and development of enterprises in the IT sector. In the framework of the science of financial management, an interdisciplinary approach is becoming widespread, which is explained by the complexity of the studied processes and patterns. Nowadays, the attention of economists is increasingly focused on the systematic study of interdisciplinary theoretical and methodological bases for the identification of effective tools for the formation of the financial management system at the enterprise. In the IT sphere, an extremely urgent issue at the current stage is the development and implementation of stimulating relational agreements, which requires an interdisciplinary economic and legal approach.

The article is devoted to developing theoretical and methodological approaches to effectively using the contractual approach in domestic financial management. The essence, problems, and potential of using relational agreements in financial and economic processes are

[1] к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва, Інститут економіки і менеджменту Національного університету «Львівська політехніка», https://orcid.org/0000-0003-0004-2270
[2] PhD in Economics, Zaklad Handlowo-Uslugowy BHP, Poland, https://orcid.org/0000-0002-7733-0732
[3] аспірант, ЗВО «Львівський університет бізнесу та права», https://orcid.org/0000-0002-8895-8904
[4] аспірант, ЗВО «Львівський університет бізнесу та права», https://orcid.org/0000-0003-2578-4705
[5] аспірант, ЗВО «Львівський університет бізнесу та права», https://orcid.org/0000-0002-3975-7532

defined. The methodological principles of using relational agreements in the economy, which, unlike other types of agreements, provide for the principle of value maximization and create conditions for minimizing conflicts between stakeholders in IT enterprises, are substantiated.

We reach the following conclusions based on the results of the conducted research. First, agreements are a complex, multifaceted phenomenon, which, in fact, serves as the basis for building an effective financial management system at the enterprise. The financial and economic content of agreements is reduced to a system of actions or inaction in the context of the identification of effective mechanisms of responsibility for violation of the terms of the agreement.

In today's economic conditions, the development and implementation of relational incentive agreements in the practice of financial management as a tool of optimal contracting, which is able to combine both formal and informal components of management between subjects of various organizational and legal forms of management, are relevant.

Keywords: enterprise, contract, conflict, financial management, relational agreement.

Вступ

Однією із фундаментальних основ виживання і розвитку підприємств ІТ-сектору є ефективний фінансовий менеджмент. У рамках науки фінансового менеджменту набуває поширення міждисциплінарний підхід, що пояснюється складністю досліджуваних процесів і закономірностей. Нині все частіше увага вчених-економістів зосереджується на систематичному дослідженні міждисциплінарних теоретико-методичних засад ідентифікації ефективних інструментів формування системи фінансового менеджменту на підприємстві. У ІТ-сфері надзвичайно актуальним питанням на нинішньому етапі є розробки та впровадження стимулюючих реляційних угод, що вимагає міждисциплінарного економіко-правового підходу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичними аспектами фінансового менеджменту займалися такі науковці, як Н. Ботвіна [1], К. Васьківська [2], Ю. Верланов [3], Я. Гринчишин [4], В. Ковальчук [5], М. Крупка [6], А. Кучеренко [7], Р. Минів [8], О. Непочатенко [9], О. Олійник [10], Г. Партин [11] та ін. Разом з тим, недостатньо висвітленими залишаються проблемні питання щодо ролі стимулюючих угод у процесах максимізації загальної вартості підприємств.

Мета статті: обґрунтувати ефективні підходи та розробити результативні рекомендації щодо використання потенціалу реляційних стимулюючих угод в контексті розвитку фінансового менеджменту на підприємстві.

Результати

Ні у процесі ринкових реформ, ні на ринковому етапі розвитку економіки в українській науці фінансового менеджменту практично не розвивались інструменти теорії контрактів. Тим не менш, нині існують численні приклади ефективного використання цієї теорії в контексті вирішення прикладних проблем фінансового менеджменту. Звідси надзвичайно цінним стає обґрунтування концептуальних положень теорії контрактів на предмет її використання у фінансовому менеджменті підприємств українського ІТ-сектору.

Основним завданням будь-якої економічної угоди (правочину) є врегулювання інтересів учасників економічних відносин та/або максимізація загальної вартості суб'єкта господарювання. Отож, угоди в ІТ-сфері відіграють важливу роль у зменшенні фінансово-економічних втрат та/або витрат, а також у зростанні додаткової вартості. Угоди можуть розглядатись у фінансовому менеджменті як інструмент забезпечення балансу інтересів на підприємстві, наприклад, з метою ефективного визначення відносин між вищим менеджментом та персоналом і т. п.

Контрактний підхід розглядається нами як інструмент, який не лише здатен об'єднувати ресурси (внаслідок чого може виникати синергетичний ефект і, як наслідок, мінімізація витрат ресурсів), але й як інструмент синтезу окремих цілей різних стейкхолдерів. Додатково відзначимо, що на противагу концептуальному ефекту синергії, у реальному фінансово-економічному житті неефективна угода може стати чинником формувати бар'єр щодо зростання фінансових ресурсів.

За своєю природою економічні угоди майже завжди є неповними правочинами. Це зумовлено, як правило, асиметрією інформації між основними учасниками фінансово-економічних відносин, унаслідок якої зацікавлені сторони не можуть повною мірою передбачити розвиток подій. Ці обставини призводять до виникнення інформаційної ренти, яку можуть отримувати стейкхолдери. Наприклад, подекуди, засновники підприємства, не маючи повної інформації, насамперед про можливі альтернативи розвитку суб'єкта господарювання, приймають рішення з мінімальною реальною вигодою. Викривлення інформації, що провокує її асиметрію серед стейкхолдерів може виникнути на будь-якому етапі функціонування система управління фінансами (рис. 1).

Рис. 1. Уніфікована модель системи управління фінансами

Джерело: побудовано авторами за [4, с. 127].

Розвиток фінансового менеджменту вимагає формування нових ідей стосовно вектору вдосконалення як теорії, так і практики укладання ефективних правочинів. Реляційні угоди тісно пов'язані з ортодоксальними засадами фінансового менеджменту [12], оскільки дозволяють розкрити усю складність деформацій у взаємовідносинах між

стейкхолдерами. При цьому активне використання стимулюючих реляційних угод та/або контрактів може слугувати основою вирішення сучасних проблем фінансового менеджменту. Використання контрактного підходу в системі фінансового менеджменту створює умови для впровадження результативних інструментів регулювання функціонування підприємства і недопущення опортуністичних моделей економічної поведінки суб'єктів.

Серйозною дисфункцією реляційних угод у системі вітчизняної економіки в цілому, та у фінансовому менеджменті зокрема, є наявність дисбалансу реальних функцій управління. Так, під час побудови ефективної моделі підприємства у сучасному ринковому середовищі стейкхолдерів цікавить, як правило, фінансово-економічний результат, а не механізм його досягнення (процеси мотивації, координації, організації та ін.). Така функція управління як планування є також надзвичайно важливою, адже вона визначає основну місію та/або план дій зацікавлених сторін на підприємстві.

Надзвичайного значення у системі управління набуває і функція контролю. Функція контролю передбачає перевірку досягнення поставлених задач, а також врахування різноманітних відхилень. При цьому, емпіричний досвід укладання угод свідчить, що саме функції планування та контролю мають бути виключно формалізованими.

Огляд фінансово-економічних процесів на українських підприємствах ІТ-сфери свідчить, що саме забезпечення "балансу функцій" у системі управління є базальним компонентом ефективного фінансового менеджменту. При цьому, під "балансом функцій" розуміємо специфічне співвідношення чи взаємозалежність між формальними та неформальними елементами угоди у системі фінансового менеджменту [13].

В умовах інформаційної асиметрії саме реляційні угоди повинні використовуватися у якості інструментів ефективного фінансового менеджменту. На відміну від інших видів, цей тип правочинів здатний вдало поєднувати у собі неформальні та формальні складові. Цей тип угод є більш перспективним у ІТ-секторі, оскільки не передбачає жорсткої незмінної структури (рис. 2).

Головною відмінністю реляційної угоди є те, що такий правочин здатний, за рахунок неформальних умов, достатньо ефективно впроваджуватися у нове інституційне середовище, що є сукупністю діючих правил та норм у певній соціально-економічній системі.

Слід відзначити, що к основі реляційних угод завжди знаходяться міжособистісні відносини, тобто відносини між агентами ринку підчас їхньої взаємодії.

Для того, щоб глибше усвідомити основні відмінності між формальними та реляційними угодами в контексті фінансового менеджменту, потрібно детальніше розглянути, яким чином впливає наявність чи відсутність неформальних складових у угодах на підприємствах ІТ-сектору (табл. 1).

Таблиця 1

Аналізування основних детермінуючих відмінностей в сучасних економічних угодах на підприємствах ІТ-сектору

Формальна угода	Реляційна угода
1. Ідентифікує рівень та характер відповідальності кожної сторони за недотримання умов угоди, що може негативно впливати на процеси прийняття ефективних рішень у фінансовому менеджменті	1. Нечіткі алгоритми відповідальності дозволяють учасникам угоди приймати результативні рішення, проявляти ініціативу, критикувати рішення власників чи вищого менеджменту підприємства

2. Система відносин в контексті розвитку фінансового менеджменту формується виключно за вертикаллю (між керівництвом ІТ-підприємства)	2. Система відносин будується за горизонталлю (між групами фахівців ІТ-сфери)
3. Не сприяє оптимізації міжособистісних відносин між учасниками угоди, що суттєво погіршує організацію виконання правочину	3. Сприяє розширенню можливостей стосовно формування сприятливого морально-психологічного клімату між сторонами угоди
4. Створює перепони для урахування думок і пропозицій усіх стейкхолдерів	4. Створює необхідні умови для урахування думок і пропозицій усіх стейкхолдерів
5. Сприяє виникненню економічного опортунізму і рентоорієнтованої поведінки	5. Перешкоджає проявам економічного опортунізму і рентоорієнтованої поведінки між стейкхолдерами
6. Існують, як правило, серйозні організаційні перешкоди для додаткового стимулювання учасників	6. Створюються належні умови щодо додаткового стимулювання учасників угоди

Джерело: узагальнено на основі [13].

Неформальні складові угоди можуть бути дієвими інструментами фінансового менеджменту, які здатні суттєво вплинути на зменшення числа проявів економічного опортунізму на підприємствах ІТ-сфери.

Обов'язковою умовою реляційної угоди є можливість системного безперервного узгодження інтересів сторін, у т. ч. на основі використання неформальних механізмів. Ефект оптимізації економічних відносин базується на основі економії трансакційних витрат та створенні ефекту фінансово-економічної синергії.

Реляційні угоди є досить "гнучким" інструментарієм фінансового менеджменту, а це, в свою чергу, дозволяє мінімізувати ризики невизначеності фінансово-економічних процесів. Сучасний фінансовий менеджер на підприємствах ІТ-сфери повинен забезпечувати оптимальну роботу суб'єкта господарювання та вирішувати такі завдання:

1. Керувати фінансовими коштами підприємства з одержанням прибутку.
2. Розробляти проекти перспективних та поточних фінансових планів, прогнозних балансів та бюджетів засобів.
3. Розробляти нормативи оборотних засобів та проводити заходи щодо прискорення їх оборотності.
4. Розробляти заходи щодо управління структурою капіталу та визначати ціну капіталу.
5. Аналізувати фінансово-економічний стан підприємства та результати його діяльності.
6. Розробляти алгоритм протидії виникненню конфліктних ситуацій між стейкхолдерами на основі реляційних угод та ін.

Застосування реляційних угод у якості інструментарію щодо вдосконалення фінансового менеджменту має розглядатися як дієвий спосіб вирішення складних соціально-економічних задач управління, що, в свою чергу, створить умови для забезпечення вчасного реагування на складні конфліктні ситуації. Реляційні угоди можуть бути активно використані у якості як стимулюючих, так і стримуючих механізмів.

Для забезпечення стійкого розвитку підприємства ІТ-сектору повинні дотримуватися таких обов'язкових принципів [12-13]:

1. Принцип партнерської відповідальності. Цей принцип передбачає координацію дій між учасниками угоди. До того ж, дія цього принципу має бути направлена на узгодження інтересів між стейкхолдерами з метою запобігання виникнення конфліктних ситуацій. Саме цей принцип є основним інструментом фінансового менеджменту.
2. Принцип інформаційного моніторингу. Такий принцип передбачає впровадження спеціального інструментарію, який здатний забезпечити розкриття інформації будь-якій зацікавленій стороні про умови та деталі виконання угоди.
3. Принцип об’єктивної взаємодії. Даний принцип дозволяє усім стейкхолдерам провести неупереджену оцінку якості виконання угоди. Суть принципу зводиться до протидії економічному опортунізму, який може виникнути при неналежній системі фінансового менеджменту.
4. Принцип взаємного стимулювання. Цей принцип передбачає створення належної системи відповідальності та / або зацікавленості сторін угоди за усі їхні дії, що вчиняються під час виконання правочину. Потрібно зауважити, що в основі принципу стимулювання має знаходитися чіткий взаємозв'язок між рівнем участі та рівнем отримання фінансово-економічної винагороди під час реалізації стимулюючої угоди.

Основною перевагою використання реляційних угод в контексті розвитку фінансового менеджменту є те, що вони здатні у надзвичайно короткі часові строки з мінімальним обсягом витрат повністю нівелювати інформаційну асиметрію між учасниками економічних відносин, маючи при цьому позитивний вплив на вирішення конфліктних ситуацій. Таким чином, саме цей тип угод є одним з найкращих інструментів щодо врахування інтересів зацікавлених сторін в контексті розвитку фінансового менеджменту.

Висновки

За результатами проведеного дослідження доходимо наступних висновків. Угоди є складним багатоплановим явищем, яке, по суті, виступає основою побудови ефективної системи фінансового менеджменту на підприємстві. Фінансово-економічний зміст угод зводиться до системи дій чи бездіяльності в контексті ідентифікації ефективних механізмів відповідальності за порушення умов угоди.

У сучасних економічних умовах актуальними є, перш за все, розробка та впровадження у практику фінансового менеджменту саме реляційних стимулюючих угод як інструменту оптимальної контрактації, який здатний поєднувати як формальні, так і неформальні складові управління між суб’єктами різних організаційно-правових форм господарювання.

Даний напрямок теоретико-методологічного забпезпечення фінансового менеджменту має значні перспективи розвитку. Тим не менш, вже на сучасному етапі можливо стверджувати про значний соціально-економічний потенціал використання реляційних угод в системі фінансового менеджменту. Маючи мінімальний рівень трансакційних витрат на запровадження, контрактний підхід має значні перспективи розвитку у якості інструмента фінансового менеджменту на підприємствах ІТ-сектору.

Варто відзначити, що ключовою перевагою використання реляційних угод над іншими сучасними інструментами регулювання в системі управління є те, що даний тип угод може за короткий час не лише ліквідувати інформаційну асиметрію між стейкхолдерами, але й усунути дисфункційні фінансово-економічні конфлікти у соціумі.

Список використаних джерел

1. Ботвіна Н. О. Фінансовий менеджмент на підприємствах автомобільної промисловості. Економіка і управління. 2016. № 4. С. 64-72. URL:http://nbuv.gov.ua/UJRN/econupr_2016_4_12.
2. 1. Васьківська К. В., Сич О. А. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. Львів : "ГАЛИЧ-ПРЕС", 2017. 236 с.
3. Верланов Ю. Ю. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. Чорномор. нац. ун-т ім. Петра Могили. Миколаїв : ЧНУ ім. Петра Могили, 2021. 334 с.
4. Гринчишин Я. М. Аудит принципу безперервності діяльності та його вплив на антикризовий фінансовий менеджмент підприємств. Причорноморські економічні студії. 2020. Вип. 57. С. 127-132. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2020_57_25
5. Ковальчук В. Г., Черкашина А. О. Антикризовий фінансовий менеджмент на сучасних підприємствах. Економіка та право. 2020. № 1. С. 80 -86. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecpr_2020_1_12.
6. Фінансовий менеджмент: підручник / [М. І. Крупка та ін.]; за ред. д-ра екон. наук, проф. М. І. Крупки. Львів: ЛНУ ім. Івана Франка, 2019. 438 с.
7. Кучеренко А. В. Дифузія фінансового інжинірингу у фінансовий менеджмент підприємств реального сектору економіки України. Український журнал прикладної економіки. 2018. Т. 3, № 1. С. 63-71. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ujae_2018_3_1_8
8. Минів Р. М. Фінансовий менеджмент як складова ефективної системи управління сільськогосподарським підприємством в умовах сучасних викликів. Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій імені С. З. Ґжицького. Серія : Економічні науки. 2020. Т. 22, № 94. С. 3-8. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/smlnues_2020_22_94_3.
9. Непочатенко О. О., Пташник С. А. Фінансовий менеджмент як необхідна складова ефективної системи управління підприємством. Ефективна економіка. 2021. № 8. – URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/8_2021/13.pdf
10. Олійник О. О. Грошові і фінансові потоки в системі фінансового менеджменту підприємств. Інвестиції: практика та досвід. 2021. № 13-14. С. 32 - 37.
11. Партин Г. О., Селюченко Н. Є. Фінансовий менеджмент: підручник. Львів: Вид-во Львів. політехніки, 2018. 387 с.
12. Жебка В. В., Антонова О.М., Урікова О. М. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. Київ: Логос, 2017. 308 с.
13. Мороз О. О., Семцов В. М. Контракти в аграрній економіці: реальність і перспективи: монографія. Вінниця: ВНТУ, 2011. 188 с.