

УДК 657.21

DOI: 10.60022/2(4)-22S

Парасій-Вергуненко Ірина Михайлівна

доктор економічних наук, професор
професор кафедри фінансового аналізу та аудиту
Державний торговельно-економічний університет, Україна

Parasii-Verhunenko Iryna

Doctor of Economics Sciences, Professor
Professor, Department of Financial Analysis and Auditing
State University of Trade and Economics, Ukraine
ORCID: 0000-0001-6506-6965

Гордополов Володимир Юрійович

доктор економічних наук, професор
професор кафедри фінансового аналізу та аудиту
Державний торговельно-економічний університет, Україна

Hordopolov Volodymyr

Doctor of Economics Sciences, Professor
Professor, Department of Financial Analysis and Auditing
State University of Trade and Economics, Ukraine
ORCID: 0000-0002-3151-8035

Бусенко Антон Олександрович

здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти
ОП «Фінансовий контроль та аудит»
Державний торговельно-економічний університет, Україна

Busenko Anton

second (Master's) level higher education student
Educational program «Financial Control and Audit»
State University of Trade and Economics, Ukraine

ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВОЇ ТА НЕФІНАНСОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ В СТРАТЕГІЧНОМУ АНАЛІЗІ ДІЛОВОГО ПАРТНЕРСТВА ПІДПРИЄМСТВ

***Анотація.** Вступ. Сучасні економічні умови невизначеності та турбулентності зовнішнього середовища суттєво впливають на форми та моделі ділового партнерства підприємств, що вимагає посилення та розширення інформаційної бази аналізу цих ділових відносин. При цьому головний акцент при встановленні ділових відносин спрямований на мінімізацію ризиків ділового партнерства, підвищення ефективності діяльності та оптимізацію використання внутрішнього потенціалу компанії.*

Мета дослідження полягає в розробленні методичних та практичних підходів до оцінки фінансового стану ділових партнерів на основі фінансової та нефінансової інформації задля розроблення ефективних стратегій ділового партнерства, спрямованих на мінімізацію підприємницьких ризиків.

Матеріали і методи. В статті використано загальнонаукові абстрактно-логічні методи дослідження, зокрема такі: для розкриття сутності понять «фінансова інформація» та «нефінансова інформація» використовувався метод системного дослідження та теоретичного узагальнення; метод порівняння використано при аналізі інформаційних потреб різних користувачів інформації при встановленні доцільності ділового партнерства; для виокремлення окремих видів нефінансової інформації було використано методи аналізу та синтезу, індукції та дедукції, аналогії, теоретичного узагальнення, групування.

Результати. У статті розкрито значення фінансової та нефінансової інформації у процесі аналізу ділового партнерства підприємств. Обґрунтовано необхідність комплексного підходу до оцінювання надійності потенційних контрагентів із використанням як кількісних, так і якісних показників. Запропоновано практичні аспекти збору, аналізу та використання відповідної інформації для прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Перспективи. Комплексний підхід до аналізу ділового партнерства є запорукою зниження ризиків та ефективного управління бізнес-відносинами. Лише поєднання фінансових і нефінансових даних

дозволяє сформувати об'єктивну картину про надійність контрагента та доцільність подальшої співпраці. Перспективами подальших досліджень є формування системи аналітичних показників, що характеризують окремі сторони ділового партнерства залежно від характеру та цілей співпраці контрагентів.

Ключові слова: фінансова інформація, нефінансова інформація, ділове партнерство, контрагенти, ризики співпраці, стратегічний аналіз, фінансовий аналіз, стратегічне управління.

USE OF FINANCIAL AND NON-FINANCIAL INFORMATION IN THE ANALYSIS OF BUSINESS PARTNERSHIPS OF ENTERPRISES

Abstract. *Introduction. Modern economic conditions of uncertainty and turbulence of the external environment significantly affect the forms and models of business partnership of enterprises, which requires strengthening and expanding the information base for the analysis of these business relations. At the same time, the main emphasis in establishing business relations is aimed at minimizing the risks of business partnership, increasing the efficiency of activities and optimizing the use of the internal potential of companies. The purpose of the study is to develop methodological and practical approaches to assessing the financial condition of business partners based on financial and non-financial information in order to develop effective business partnership strategies aimed at minimizing entrepreneurial risks. Materials and methods. The article uses general scientific abstract and logical research methods, in particular the following: to reveal the essence of the concepts of "financial information" and "non-financial information", the method of systematic research and theoretical generalization was used; the method of comparison is used in the analysis of the information needs of different users of information when establishing the feasibility of business partnership; To distinguish certain types of non-financial information, the methods of analysis and synthesis, induction and deduction, analogy, theoretical generalization, grouping were used. Results. The article reveals the importance of financial and non-financial information in the process of analyzing business partnerships of enterprises. The need for an integrated approach to assessing the reliability of potential counterparties using both quantitative and qualitative indicators is substantiated. Practical aspects of collecting, analyzing and using relevant information for making informed management decisions are proposed. Prospects. An integrated approach to the analysis of business partnerships is the key to risk reduction and effective management of business relationships. Only a combination of financial and non-financial data allows you to form an objective picture of the reliability of the counterparty and the feasibility of further cooperation. Prospects for further research are the formation of a system of analytical indicators that characterize individual aspects of a business partnership depending on the nature and goals of cooperation between counterparties.*

Keywords: *financial information, non-financial information, business partnership, counterparties, cooperation risks, strategic analysis, financial analysis, strategic management.*

Постановка проблеми. У сучасних умовах високої економічної турбулентності, посилення конкуренції та зростання ризиків особливої актуальності набуває питання вибору надійних ділових бізнес-партнерів. Традиційно при оцінці надійності контрагентів використовувалась лише фінансова інформація, що дозволяє аналізувати платоспроможність, прибутковість та інші кількісні показники діяльності. Проте обмеження аналітичної оцінки лише фінансовою інформацією не дає змоги отримати повну уяву про потенційних бізнес-партнерів, що підвищує ризики співпраці з ними.

Фінансова звітність не завжди відображає повний спектр ризиків і потенціалу співпраці, особливо у довгостроковій перспективі. В сучасних умовах зростає роль нефінансових індикаторів, таких як репутація компанії, якість корпоративного управління, соціальна відповідальність, екологічна безпека та кадровий потенціал. Водночас, в Україні досі відсутня чітко усталена методика інтегрованого використання фінансової та нефінансової інформації при аналізі ділового партнерства.

Таким чином, виникає необхідність у науковому обґрунтуванні підходів до комплексного аналізу контрагентів, який базується на поєднанні фінансових та нефінансових даних, що дозволить підприємствам більш ефективно керувати партнерськими ризиками та забезпечувати сталий розвиток бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика оцінки ділового партнерства в контексті фінансової аналітики активно висвітлюється у працях вітчизняних та зарубіжних науковців.

Зокрема, питання фінансової діагностики контрагентів розглядалися у працях таких дослідників, як О. Терещенко [2], Г. Кіреєва [5], Л. Савченко [3], які акцентують увагу на використанні фінансової звітності для аналізу платоспроможності, ліквідності та фінансової стійкості потенційних партнерів.

Зарубіжні автори, зокрема R. Brigham [8], E. Helfert [11], F. Fabozzi [9], розвивають ідеї фінансового аналізу як інструменту оцінки ризиків у партнерських відносинах, приділяючи увагу ролі фінансових коефіцієнтів та трендового аналізу.

Водночас, у працях І. Бланка [1], Н. Притули [4], С. Голова [6] все більше уваги приділяється важливості нефінансових аспектів оцінювання, таких як ділова репутація, корпоративна соціальна відповідальність, екологічні показники, ефективність управлінських рішень, кадрова політика. Саме інтеграція ESG-факторів (екологічних, соціальних та управлінських) у систему аналізу партнерів визначається як сучасний тренд в управлінні підприємствами.

В наукових працях О. Щелкунова І. Парасій-Вергуненко [7, 8] запропоновано при аналізі ділового партнерства автотранспортних підприємств використовувати метод кластеризації фінансових та нефінансових показників залежно від виду бізнес-партнерів та цілей співпраці з ними, зокрема зі споживачами, постачальниками, співвиконавцями проєктів, фінансовими установами, страховими компаніями тощо. Такий підхід дає змогу не тільки сформулювати необхідну систему показників для аналітичної оцінки ефективності ділового партнерства, а й визначити інформаційну значущість окремих індикаторів та обґрунтувати їх критеріальні значення залежно від інтересів суб'єктів господарювання.

Попри наявність наукових доробків, варто зазначити, що вітчизняна наукова література ще недостатньо системно розглядає питання одночасного використання фінансової та нефінансової інформації в аналізі ділового партнерства. Існує потреба у вдосконаленні методологічних підходів до комплексної оцінки контрагентів, яка б враховувала як кількісні, так і якісні характеристики.

Мета дослідження – розробити методичні та практичні підходи до оцінки фінансового стану ділових партнерів на основі фінансової та нефінансової інформації задля розроблення ефективних стратегій ділового партнерства, спрямованих на мінімізацію підприємницьких ризиків.

У межах поставленої мети стаття має на меті вирішити такі основні завдання:

- розкрити сутність і значення фінансової та нефінансової інформації у процесі оцінки ділових партнерів підприємства;
- систематизувати основні джерела отримання фінансової та нефінансової інформації, що використовуються в аналітичній практиці;
- проаналізувати існуючі підходи та методики оцінки контрагентів, зокрема на основі фінансових коефіцієнтів, нефінансових показників і репутаційних критеріїв;
- обґрунтувати доцільність комплексного підходу до аналізу ділового партнерства, що поєднує кількісні (фінансові), а також якісні (нефінансові) аспекти.

В статті використано загальнонаукові абстрактно-логічні методи дослідження, зокрема такі: для розкриття сутності понять «фінансова інформація» та «нефінансова інформація» використовувався метод системного дослідження та теоретичного узагальнення; метод порівняння використано при аналізі інформаційних потреб різних користувачів інформації при встановленні доцільності ділового партнерства; для виокремлення окремих видів нефінансової інформації було використано методи аналізу та синтезу, індукції та дедукції, аналогії, теоретичного узагальнення, групування.

Виклад основного матеріалу. Партнерство являє собою унікальний нематеріальний ресурс підприємства, самостійну бізнес-модель, від продуктивності функціонування якої залежать конкурентні переваги підприємства та ефективність його діяльності. Практично кожне підприємство потребує встановлення певних форм партнерських відносин, які дозволяють отримувати якісну сировину, ресурси й технології для надання послуг або виробництва продукції, більш ефективно організовувати їх продаж, залучати необхідний обсяг фінансових та інформаційно-цифрових ресурсів, забезпечувати якісний розвиток персоналу [4, с. 90].

Ділове партнерство передбачає співпрацю між підприємствами, що ґрунтується на взаємній вигоді, довірі та спільних стратегічних інтересах. Однак не всі потенційні партнери можуть виявитися надійними, а наслідки співпраці з недобросовісним контрагентом можуть бути критичними. Саме тому виникає потреба у всебічному аналізі їхньої діяльності.

Успішного розвитку ділового партнерства підприємств можна досягти тільки за умови формування ефективної моделі аналізу ділових партнерських відносин, яка базується на розробці кількісних та якісних показників.

Фінансова інформація при оцінці ділового партнерства – це ключовий елемент для прийняття

обґрунтованих рішень щодо вибору надійного партнера у бізнесі. Така оцінка дозволяє знизити ризики, пов'язані зі співпрацею, зокрема – ризик неплатоспроможності, фінансової нестійкості чи шахрайства [3].

Фінансова інформація надає змогу оцінити поточний фінансовий стан потенційного партнера, зокрема:

- баланс (звіт про фінансовий стан) – дозволяє оцінити структуру активів та зобов'язань підприємства;
- звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід) – дає змогу визначити рентабельність, прибутковість та ефективність діяльності підприємства;

- звіт про рух грошових коштів – показує платоспроможність та ліквідність підприємства;

- звіт про власний капітал – показує зміни у власному капіталі підприємства за звітний період.

На підставі аналізу цих форм фінансової звітності підприємства можна оцінити обсяг капіталу, ефективність роботи підприємства, а також його здатність забезпечувати стабільний прибуток.

До ключових коефіцієнтів, які використовуються при аналізі фінансового стану підприємства, належать:

- коефіцієнти ліквідності – здатність покривати короткострокові зобов'язання;
- коефіцієнт платоспроможності – співвідношення власного та позикового капіталу;
- загальна рентабельність
- оборотність активів
- коефіцієнт фінансової автономії тощо.

Формули для розрахунку основних фінансових коефіцієнтів наведені в таблиці 1.

Таблиця 1

Формули розрахунку основних фінансових коефіцієнтів

Показник	Формула
Коефіцієнт поточної ліквідності	Оборотні активи / Поточні зобов'язання
Коефіцієнт автономії	Власний капітал / Активи
Рентабельність активів	Чистий прибуток / Активи
Рентабельність власного капіталу	Чистий прибуток / Власний капітал
Коефіцієнт загальної заборгованості	Зобов'язання / Активи

Джерело: складено авторами на основі [1]

До ознак ризикового партнера можна віднести такі:

- збиткова діяльність протягом декількох періодів;
- високий рівень заборгованості;
- нестабільність грошових потоків;
- відсутність аудиту або негативний аудиторський висновок;
- судові спори, банкрутство або санація.

Отже, оцінка фінансової інформації є невід'ємним етапом при виборі ділового партнера. Вона дозволяє зменшити ризики співпраці, уникнути недобросовісних контрагентів та побудувати надійні й довгострокові бізнес-відносини.

Фінансові показники не можуть повністю відображати надійність контрагента. Тому важливо також враховувати нефінансові чинники.

Нефінансова інформація відіграє важливу роль у сучасній економіці, доповнюючи традиційні фінансові звіти та дозволяючи формувати більш повну картину ефективності, відповідальності та перспектив розвитку підприємства.

Нефінансова інформація – це інформація, яка характеризує діяльність підприємств не з точки зору фінансових показників, а з інших важливих аспектів, які впливають на стійкість, ефективність та репутацію підприємства [5, с. 47].

Нефінансова інформація часто є не менш важливою, оскільки вона дозволяє оцінити:

- ділову репутацію підприємства (відгуки, згадки в ЗМІ, участь у судових процесах);
- якість корпоративного управління (прозорість структури власності, наявність системи внутрішнього контролю);
- стан трудових ресурсів (кваліфікація персоналу, плинність кадрів);
- соціальну відповідальність та екологічну поведінку.

Основні види нефінансової інформації:

1. Інформація про сталий розвиток підприємства:

- екологічні аспекти (вплив на навколишнє середовище, викиди вуглекислого газу, енергоефективність, управління відходами);
- соціальні аспекти (політика щодо працівників, гендерна рівність, охорона праці, вплив на громаду);
- управлінські аспекти (структура управління, етика, боротьба з корупцією, прозорість управлінських рішень).

2. Інформація про корпоративну соціальну відповідальність (добровільні ініціативи підприємства на користь суспільства, екології, працівників, партнерів).

3. Інформація про управління ризиками та внутрішній контроль.

4. Дані про якість продукції чи послуг, задоволеність клієнтів, інновації.

5. Репутаційні та етичні аспекти діяльності підприємства.

6. Інформація про кадри (плинність кадрів, навчання, розвиток персоналу, гендерний склад, соціальні пільги).

Значення нефінансової інформації полягає в тому, що вона:

- дає ширший контекст для розуміння діяльності підприємства;
- допомагає інвесторам оцінити довгострокову привабливість підприємства;
- підвищує прозорість та довіру з боку громадськості;
- сприяє сталому розвитку бізнесу;
- є обов'язковою для звітування в багатьох країнах ЄС (відповідно до Директиви ЄС про нефінансову звітність).

Важливо також враховувати етичні аспекти ведення бізнесу, рівень корпоративної культури, дотримання норм законодавства.

Фінансова інформація здебільшого є відкритою для публічних акціонерних товариств і доступна через:

- офіційні фінансові звіти;
- бази даних податкових і статистичних органів;
- спеціалізовані платформи (YouControl, OpenDataBot, Liga360 тощо).

Нефінансову інформацію можна отримати з:

- реєстрів судових рішень;
- бази даних про пов'язані особи;
- ЗМІ, сайтів компаній, соціальних мереж;
- неформальних джерел (опитування, ділова розвідка, консультації з іншими партнерами) [4, с. 92].

Поєднання фінансового та нефінансового аналізу забезпечує більш обґрунтовану оцінку ризиків. Для цього доцільно застосовувати:

- автоматизовані оцінки рівня ризику (Scoring-системи);
- SWOT-аналіз партнера;
- методи сценарного прогнозування для оцінки потенційних змін у його діяльності;
- глибокий аудит потенційного партнера, особливо у випадку значних угод або стратегічного партнерства.

Партнерські відносини підприємства, на нашу думку, доцільно оцінювати за трьома групами показників:

- ставлення підприємства до партнера (цінність партнера);
- перспектива взаємовідносин підприємства та партнера;
- ставлення партнера до підприємства (лояльність партнера).

Застосування бальної системи, матриці ризиків або інтегрованого рейтингового показника дозволяє стандартизувати процес оцінки та зробити його прозорим та повторюваним.

Комплексний підхід передбачає системне об'єднання фінансової та нефінансової інформації. Це дозволить всебічно оцінити потенційні ризики, порівняти кілька потенційних партнерів за сукупністю критеріїв, а також підвищити обґрунтованість управлінських рішень.

Висновки. Аналіз ділового партнерства з використанням фінансової та нефінансової інформації є важливою умовою мінімізації ризиків, забезпечення стабільності та довгострокового успіху підприємства. Комплексний підхід до оцінки контрагентів дозволяє не лише уникнути проблемних

зв'язків, а й сформувати надійне бізнес-середовище. Комплексний підхід до аналізу ділового партнерства є запорукою зниження ризиків та ефективного управління бізнес-відносинами. Лише поєднання фінансових і нефінансових даних дозволяє сформувати об'єктивну картину про надійність контрагента та доцільність подальшої співпраці. Перспективами подальших досліджень є формування системи аналітичних показників, що характеризують окремі сторони ділового партнерства залежно від характеру та цілей співпраці контрагентів.

Література

1. Бланк, І. А. (2020). Фінансовий аналіз і планування. Київ: Ніка-Центр.
2. Терещенко, О. О. (2019). Фінансова безпека підприємств. Київ: КНЕУ.
3. Савченко, Л. С. (2021). Фінансова звітність підприємств: аналіз та інтерпретація. Харків: Фактор.
4. Притула, Н. І. (2022). Інформаційне забезпечення аналітичного оцінювання ділового партнерства. *Економічний вісник університету*, (2), 89–94.
5. Кирєєва, Г. С. (2021). Методи оцінювання надійності контрагентів на основі фінансової звітності. *Фінанси України*, (12), 45–53.
6. Голов, С. Ф. (2020). Бухгалтерський облік і фінансова звітність за міжнародними стандартами. Київ: Центр учбової літератури.
7. Парасій-Вергуненко І., Щелкунов О. (2024). Аналітична модель ділового партнерства логістичних компаній. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. Серія. Економічні науки*. (5), 68–86. [https://doi.org/10.31617/3.2024\(136\)05](https://doi.org/10.31617/3.2024(136)05)
8. Щелкунов О.І., Парасій-Вергуненко І.М. (2024). Аналіз ділового партнерства автотранспортних підприємств: система показників та бізнес-модель. *Електронний журнал «Ефективна економіка»*. (2). DOI: <http://doi.org/10.32702/2307-2105.2024.2.25>
9. Fabozzi, F. J. (2020). *Financial statement analysis: A practitioner's guide* (5th ed.). Wiley.
10. Brigham, E. F., & Houston, J. F. (2019). *Fundamentals of financial management* (15th ed.). Cengage Learning.
11. Helfert, E. A. (2018). *Techniques of financial analysis: A practical guide to measuring business performance*. McGraw-Hill.
12. Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). (2023). *Guidelines for multinational enterprises*. Отримано з <https://www.oecd.org/investment/mne>

References

1. Blank, I. A. (2020). *Finansovyi analiz i planuvannia* [Financial analysis and planning]. Kyiv: Nika-Tsentr.
2. Tereshchenko, O. O. (2019). *Finansova bezpeka pidpriemstv* [Financial security of enterprises]. Kyiv: KNEU.
3. Savchenko, L. S. (2021). *Finansova zvitnist pidpriemstv: analiz ta interpretatsiia* [Financial reporting of enterprises: analysis and interpretation]. Kharkiv: Faktor.
4. Prytula, N. I. (2022). *Informatsiine zabezpechennia analitychnoho otsiniuvannia dilovoho partnerstva* [Information support for analytical assessment of business partnership]. *Ekonomichnyi visnyk universytetu*, (2), 89–94.
5. Kiriieva, H. S. (2021). *Metody otsiniuvannia nadiinosti kontrahentiv na osnovi finansovoi zvitnosti* [Methods of assessing the reliability of counterparties based on financial reporting]. *Finansy Ukrainy*, (12), 45–53.
6. Holov, S. F. (2020). *Bukhhalterskyi oblik i finansova zvitnist za mizhnarodnymy standartamy* [Accounting and financial reporting under international standards]. Kyiv: Tsentru uchbovoi literatury.
7. Parasii-Verhunencko I., Shchelkunov O. (2024). *Analitichna model dilovoho partnerstva lohistychnykh kompanii. Zovnishnia torhivlia: ekonomika, finansy, pravo. Serii. Ekonomichni nauky*. (5), 68–86. [https://doi.org/10.31617/3.2024\(136\)05](https://doi.org/10.31617/3.2024(136)05)
8. Shchelkunov O.I., Parasii-Verhunencko I.M. (2024). *Analiz dilovoho partnerstva avtotransportnykh pidpriemstv: systema pokaznykiv ta biznes-model*. *Elektronnyi zhurnal «Efektyvna ekonomika»*. (2). DOI: <http://doi.org/10.32702/2307-2105.2024.2.25>
9. Fabozzi, F. J. (2020). *Financial Statement Analysis: A Practitioner's Guide* (5th ed.). Wiley.
10. Brigham, E. F., & Houston, J. F. (2019). *Fundamentals of Financial Management* (15th ed.).

Cengage Learning.

11. Helfert, E. A. (2018). *Techniques of Financial Analysis: A Practical Guide to Measuring Business Performance*. McGraw-Hill.

12. Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). (2023). *Guidelines for Multinational Enterprises*. Retrieved from <https://www.oecd.org/investment/mne>