

Napiy I.B. Regional Aspects of Trade Unorganized Sector Development and its Importance in Ensuring Regional Economic Security

The article examines regional aspects as well as key trends of the unorganized sector trade development in recent years and analyzes its importance in providing regional economic security.

Key words: *region, trade, retail trade turnover, unorganized sector trade.*

Стаття надійшла 1 квітня 2013 р.

УДК 338.001.36

**Л.В. Гнилицька, В.І. Франчук,
П.Я. Пригунов**

**МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНЮВАННЯ
НАДІЙНОСТІ БІЗНЕС-ВІДНОСИН
МІЖ ВІТЧИЗНЯНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ
В СИСТЕМІ ЇХ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ**

Досліджено сучасні проблеми діагностики економічної надійності потенційних контрагентів підприємства. Визначено слабкі сторони існуючих методик діагностики (оцінювання) та запропоновано авторську методику оцінювання надійності бізнес-відносин між вітчизняними суб'єктами господарювання відповідно до потреб їх економічної безпеки.

Ключові слова: *надійність бізнес-відносин, підприємство, система економічної безпеки.*

Постановка проблеми. Економічна безпека України – це на-самперед безпека економічних взаємин вітчизняних суб'єктів господарювання, що характеризується результативністю їх діяльності. Водночас реалії сьогодення вказують на загострення протиріч у сфері економіки, які проявляються у зростанні недобросовісної конкуренції та партнерства, шахрайстві, маніпулюванні фінансовими показниками тощо. Структура економічних злочинів, пов'язаних із недобросовісною конкуренцією та партнерством, досить різноманітна. Так, у 2011 році представники 23% опитаних підприємств заявили, що постраждали від недобросовісної конкуренції, 43% респондентів регулярно у своїй діяльності зіштовхуються з шахрайством у сфері стосунків із клієнтами (покупцями), а 28% опитаних зазначають, що найсуттєвіші загрози їх діяльності викликані недобросовісною поведінкою посередників та постачальників [1].

В умовах необхідності посилення контролю за діяльністю вітчизняних суб'єктів господарювання виникає потреба запровадження дієвих механізмів ранньої діагностики загроз внутрішнього та зовнішнього

середовища з метою нівелювання їх впливу на стан економічної безпеки підприємства. Це потребує пошуку методичних підходів до діагностики, котрі б давали можливість із високим ступенем достовірності визначати рівень безпечності стосунків з суб'єктами ринку та виявляти тих з них, співпраця з якими спричинятиме виникнення загроз.

Стан дослідження. Питання оцінювання економічної надійності окремих контрагентів неодноразово піднімалися у працях таких відомих економістів, як А.Д. Шеремет [6], Л.В. Донцова та Н.А. Никифорова [3], В.В. Ковальов [4], котрі, визначаючи критерії оцінювання економічної надійності окремих контрагентів, застосовували цілий ряд методик. До найбільш розповсюджених з них відносять: методику рейтингової оцінки фінансової надійності підприємства, запропоновану А.Д. Шереметом; методику надійності фінансового стану підприємства, розроблену Л.В. Донцовою та Н.А. Никифоровою; методику бальної оцінки фінансової надійності підприємства, запроваджену Л.С. Мелкуновим [5].

Однак поглиблений аналіз існуючих методичних підходів до оцінювання надійності контрагентів, що зазвичай застосовується у практичній діяльності вітчизняних підприємств, засвідчив їх непристосованість чи умовну непристосованість до потреб економічної безпеки. Насамперед це пов'язано з низькою гарантованістю достовірності базових даних, що використовуються як інформаційне підґрунтя проведення діагностичних процедур, та недосконалістю критеріїв оцінювання фінансового стану контрагента під час діагностування надійності чи ненадійності економічних стосунків з ним.

Для подолання зазначених недоліків в статті запропоновано авторську методику діагностики, яка базується на поєднанні прийомів фінансової діагностики з методами спеціального забезпечення безпеки щодо перевірки достовірності даних і передбачає ранжування підприємств залежно від досягнутого ними значення інтегрального показника оцінювання економічної надійності на контрагентів з високим рівнем надійності; достатнім рівнем; низьким рівнем надійності та ненадійних контрагентів. Це і є **метою** статті.

Виклад основних положень. В основу рекомендованої моделі діагностики покладено алгоритм дій (рис. 1), виконання яких дозволить визначити інтегральний показник оцінювання станів надійності економічних стосунків із контрагентами підприємства.

Інформаційне підґрунтя методики діагностики економічної надійності контрагентів становить відкрита фінансова звітність, дані якої використовуються для розрахунку фінансових коефіцієнтів під час оцінювання фінансового стану підприємства (контрагента) у таких напрямках: платоспроможність; фінансова незалежність (стійкість); рентабельність активів; обіговість окремих чинників діяльності.

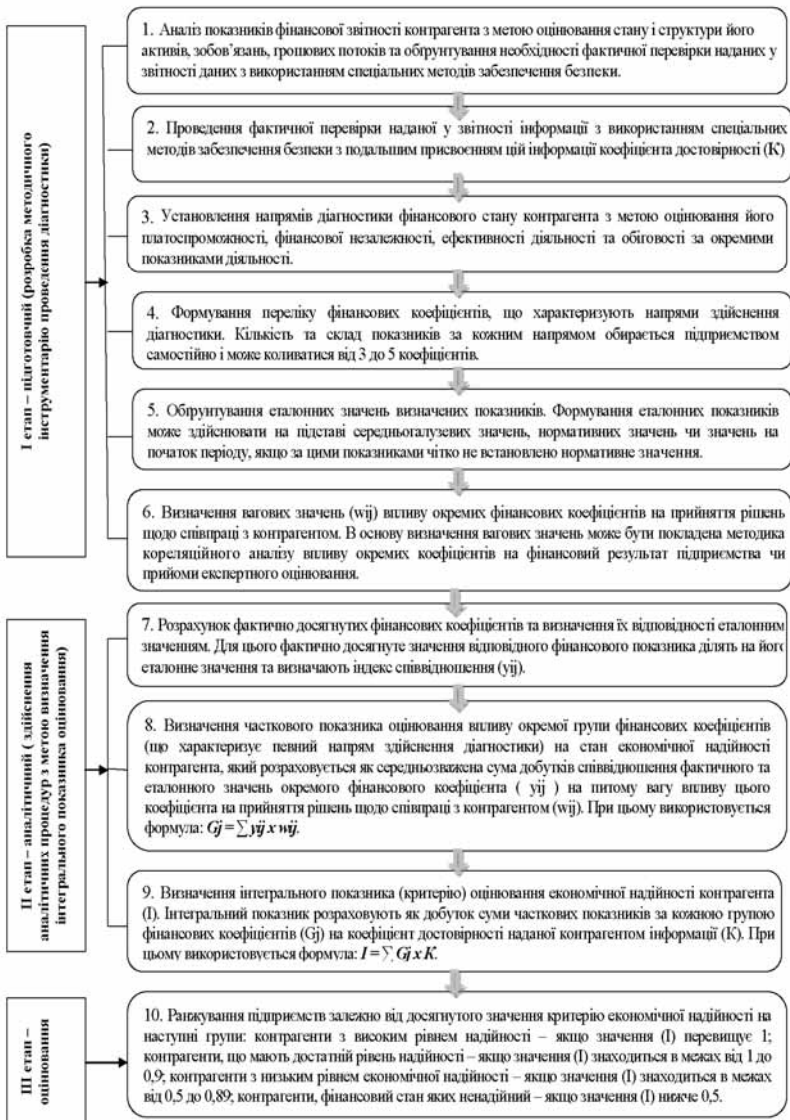


Рис. 1. Алгоритм оцінювання економічної надійності контрагента

При цьому аналіз платоспроможності проводиться з метою оцінювання здатності контрагента сплачувати за всіма своїми зобов'язаннями згідно з установленими строками або відповідно до договірних умов.

Аналіз фінансової незалежності (стійкості) здійснюється з метою визначення ступеня залежності контрагента від впливу кредиторів та інвесторів на його поточну діяльність. Тому основними завданнями аналізу фінансової стійкості в оцінці економічної надійності контрагента є визначення: ступеня забезпеченості контрагента власними фінансовими ресурсами та доцільності інвестування у діяльність контрагента фінансових ресурсів.

Аналіз рентабельності й оборотності активів контрагента здійснюється з метою оцінки ефективності його фінансово-економічної діяльності. Найчастіше низький рівень ефективності діяльності спостерігається на підприємствах, у яких за даними фінансової звітності простежуються одна або одразу декілька вказаних причин:

- зниження обсягів реалізації;
- збільшення витрат на виробництво та реалізацію продукції;
- невіправданий приріст запасів.

Однак з огляду на те, що в умовах сьогодення маніпуляції з фінансовою звітністю стали нормою життя та однією з форм шахрайства, покладатися на фінансові показники як надійне джерело інформації під час оцінювання надійності економічних стосунків із суб'єктами ринку недоцільно.

Запропонована методика передбачає здійснення фахівцями з безпеки фактичної перевірки достовірності інформації, наданої у фінансовій звітності, з використанням спеціальних методів забезпечення безпеки. При цьому перевірній інформації присвоюється коефіцієнт (К), значення якого відповідно до досягнутого рівня достовірності інформації надано в табл. 1.

Під кожний напрям проведення діагностики формується перелік фінансових коефіцієнтів (індикаторів), які найбільшою мірою характеризують фінансовий стан контрагента. Кількість і склад показників за кожним напрямом обирається підприємством самостійно і може коливатися від 3 до 5 коефіцієнтів. Їх вибір слід здійснювати, керуючись наступними правилами:

- по-перше, ці показники повинні давати комплексну оцінку різних аспектів фінансового стану контрагента;
- по-друге, їх перелік не повинен містити показників, які втрачають свій економічний сенс в українських умовах господарювання;
- по-третє, повинна існувати можливість розрахунку показників за даними основних форм відкритої фінансової звітності контрагентів.

Ранжування облікової інформації залежно від ступеня її достовірності в системі економічної безпеки підприємства

Значення коефіцієнта (К) в шкалі достовірності	Розшифровка вимог (характеристик), що підтверджують достовірність інформації
1	2
1,0	Інформація, надана у фінансовій звітності, достовірна, підтверджена спеціальними методами перевірки, офіційними повідомленнями органів влади, отримана безпосередньо у її власника, який не має мотивів спотворювати достовірність цієї інформації.
0,9	Інформація, надана у фінансовій звітності, в цілому відповідає дійсності, підтверджена спеціальними методами перевірки, надана з дозволу керівництва підприємства, але відсутнє офіційне зовнішнє підтвердження її достовірності.
0,8	Інформація, що міститься у фінансовій звітності, практично відповідає дійсності, що підтверджується висновком незалежного аудитора та спеціальними методами перевірки. Вона отримана відповідно до розпорядження керівництва підприємства, але немає впевненості, що особи, які її готували, володіють достатньою кваліфікацією та навичками, здатними задовольнити специфічні потреби користувачів цієї інформації, тому її достовірність викликає сумнів.
0,7	Надана контрагентом фінансова інформація містить невідповідності з показниками офіційної фінансової звітності, вона підготовлена без належного контролю з боку керівництва контрагента, який не має наміру показувати правдиву інформацію; крім того, існує негативна зовнішня інформація про цього контрагента.
0,6	Надана інформація у фінансовій звітності контрагента є орієнтовною; немає підтвердження її достовірності з боку офіційних зовнішніх джерел, водночас перевірка спеціальними методами мотивів надання неправдивої інформації з боку керівництва цього контрагента не виявлена.
0,5	Інформація, надана у фінансовій звітності контрагента, має неповний характер, частково підтверджена даними нефінансового характеру, отриманими за запитом, але спеціальними методами перевірки не встановлено її достовірність.
0,4	Інформація, надана у фінансовій звітності, має невизначений характер, її достовірність не підтверджена спеціальними методами перевірки, а альтернативні джерела інформації не утримують даних про діяльність цього підприємства.

1	2
0,3	Фінансова інформація, надана контрагентом з метою введення в оману керівництва підприємства під час визначення пріоритетів співпраці з ним, має дезінформаційний характер, її показники в основному не відповідають дійсності, що підтверджено спеціальними методами перевірки, але вони ідентичні показникам оприлюдненої фінансової звітності цього контрагента.
0,2	Фінансова інформація, надана контрагентом (менеджером окремого сегменту) з метою введення в оману керівництво підприємства, має дезінформаційний характер, фінансові показники не відповідають дійсності, що підтверджено спеціальними методами перевірки.
0,1	Інформація про контрагента відсутня, на запити щодо її отримання керівник підприємства не відповідає.

Важливого значення у використанні фінансових коефіцієнтів як індикаторів оцінювання економічної надійності стосунків із контрагентами набуває обґрунтування їх еталонних значень та встановлення вагомості впливу на прийняття рішень щодо доцільності співпраці з зовнішніми суб'єктами. Тому за вибором підприємства в методиці передбачено здійснювати формування еталонних показників на основі:

- середньогалузевих даних за групами підприємств окремих видів діяльності;
- нормативних даних;
- даних на початок періоду, якщо за показником чітко не встановлено нормативне значення.

Для обґрунтування значущості впливу обраних фінансових коефіцієнтів (індикаторів) (w_{ij}) під час прийняття рішень щодо співпраці з контрагентом за рішенням підприємства можуть бути використані два підходи:

- кореляційний аналіз статистичних даних за ряд періодів з метою визначення коефіцієнта кореляції та встановлення на його основі інтенсивності зв'язку ряду динаміки результатів діяльності підприємства з рядами динаміки його ключових показників;
- експертне оцінювання впливу окремих фінансових коефіцієнтів на прийняття рішень щодо співпраці з контрагентами.

Апробація методики оцінювання економічної надійності на підприємствах машинобудування дозволила сформувати перелік фінансових показників (індикаторів), установити їх граничні значення, обґрунтувати вагомість впливу на прийняття рішень щодо співпраці з контрагентами (табл. 2).

Еталонні значення та вагомість впливу окремих коефіцієнтів під час прийняття рішень стосовно доцільності співпраці з контрагентами

Показник	Еталонне значення	Вагове значення впливу на прийняття рішень щодо співпраці з контрагентом
Показники, що характеризують платоспроможність контрагента		
1. Коефіцієнт поточної ліквідності (коефіцієнт покриття)	1,7	0,1
2. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	більше 0,3	0,03
3. Коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості	менше 1	0,05
4. Коефіцієнт забезпеченості власним оборотним капіталом (коефіцієнт маневреності власного капіталу)	0,1–0,5	0,07
Показники, що характеризують фінансову стійкість контрагента		
1. Коефіцієнт фінансової стійкості	0,5	0,05
2. Коефіцієнт автономії	більше 0,5	0,05
3. Коефіцієнт співвідношення позикового і власного капіталу (коефіцієнт фінансового ризику)	менше 0,5	0,1
5. Коефіцієнт співвідношення мобільних і іммобілізованих коштів (коефіцієнт структури капіталу)	зростання в динаміці	0,05
Показники, що характеризують ефективність діяльності контрагента		
1. Рентабельність власного капіталу	більше 0,05	0,08
2. Рентабельність активів	0,05	0,1
3. Рентабельність продажу, визначена на основі чистого грошового потоку	зростання в динаміці	0,07
Показники, що характеризують оборотність окремих факторів діяльності контрагента		
1. Коефіцієнт загальної оборотності активів (коефіцієнт ділової активності)	більше 0,5	0,05
2. Коефіцієнт оборотності запасів	зростання в динаміці	0,05
3. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	падіння в динаміці	0,05
4. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	зростання в динаміці	0,1
Всього		1,0

У подальшому еталонні значення фінансових коефіцієнтів використовуються як підґрунтя для оцінювання відповідності фактично досягнутих показників їх еталонним значенням (u_{ij}). Для цього фактично досягнуте значення відповідного фінансового показника ділять на його еталонне значення, використовуючи формулу:

$$u_{ij} = q_{ij} : q_{ij}^* , \quad (1)$$

де i – окремий показник, що входить до певної групи $i = 1, \dots, g$;
 q_{ij} – фактичне значення i -го показника j -ї групи;
 q_{ij}^* – еталонне значення i -го показника j -ї групи;
 g – кількість показників, що входять до групи.

Якщо фактичне та еталонне значення показника збігаються, то їх співвідношення буде дорівнювати 1, якщо ж фактичне значення показника перевищує еталонне, співвідношення між ними буде перевищувати 1, а в разі перевищення еталонного значення над фактично досягнутим співвідношення між ними буде менше 1. Це означає, що всі показники, за якими повинно простежуватися зростання в динаміці і які не досягли еталонного значення, негативно впливають на загальний фінансовий результат підприємства, а отже, знижують його економічну надійність.

Для показників, зростання яких є негативною тенденцією, розрахунок співвідношення здійснюють за зворотною формулою, тобто:

$$u_{ij} = q_{ij}^* : q_{ij} . \quad (2)$$

У цьому випадку значення показника u_{ij} менше 1 свідчить про позитивний вплив відповідного фінансового коефіцієнта на стан економічної надійності контрагента.

Встановлення відповідності фактично досягнутих показників їх еталонним значенням дає можливість розрахувати частковий показник оцінювання впливу окремої групи фінансових коефіцієнтів (що характеризують певний напрям здійснення діагностики) на стан економічної надійності контрагента (G_j) як середньозваженої суми добутоків співвідношення фактичного та еталонного значень окремого фінансового коефіцієнта (u_{ij}) на питому вагу його впливу під час прийняття рішень щодо співпраці з контрагентом (w_{ij}). При цьому використовується формула:

$$G_j = \sum u_{ij} \times w_{ij} . \quad (3)$$

На останньому етапі діагностики відбувається визначення інтегрального показника (критерію) оцінювання економічної надійності контрагента (I), який розраховується як добуток суми часткових пока-

зників за кожною групою фінансових коефіцієнтів (G_j) на коефіцієнт достовірності наданої контрагентом інформації (K). При цьому використовується формула:

$$I = \sum G_j \cdot K. \quad (4)$$

Таким чином, інтегральний показник оцінювання економічної надійності контрагента, з одного боку, дає можливість оцінити вплив окремих фінансових індикаторів на загальний фінансовий результат, а з іншого – визначає достовірність цієї оцінки.

Важливе значення для практичного застосування зазначеної методики має правильно побудована шкала інтерпретації інтегрального показника оцінювання економічної надійності, яка передбачає поділ контрагентів на наступні категорії: контрагенти з високим рівнем надійності – якщо значення (I) перевищує 1; контрагенти, що мають достатній рівень надійності – якщо значення (I) знаходиться в межах від 1 до 0,9; контрагенти з низьким рівнем економічної надійності – якщо значення (I) знаходиться в межах від 0,5 до 0,89; контрагенти, фінансовий стан яких ненадійний, – якщо значення (I) нижче 0,5.

Висновки. Проведені дослідження засвідчують, що застосування запропонованої методики оцінювання в практичній діяльності вітчизняних підприємств підвищить аналітичні можливості фінансової діагностики та забезпечить здійснення багаторівневого системного моніторингу економічних взаємовідносин із контрагентами. При цьому формалізація процесу оцінювання, з одного боку, уможливить коректне використання аналітичних прийомів та підсилить достовірність отриманих результатів (оскільки базові дані піддаються перевірці спеціальними методами забезпечення безпеки), а з іншого – знизить суб'єктивізм фахівців з економічної безпеки під час прийняття ними рішень щодо доцільності роботи з контрагентами.

1. Всесвітній огляд економічних злочинів: за даними міжнародної консалтингової агенції PwC [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.pwc.com/ua

2. Гнилицька Л.В. Обліково-аналітичне забезпечення економічної безпеки підприємства: монографія / Л.В. Гнилицька. – К.: КНЕУ, 2012. – 305 с.

3. Донцова Л.В. Анализ бухгалтерской отчетности / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – М.: ИНФРА, 2007. – 220 с.

4. Ковалев В.В. Курс финансового менеджмента / В.В. Ковалев. – М.: Проспект, 2008. – 768 с.

5. Мелкунов Л.С. Рейтинговый экспресс-анализ финансового положения предприятия / Л.С. Мелкунов. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 156 с.

6. Шеремет А.Д. Финансы предприятия: менеджмент и анализ / А.Д. Шеремет, А.Ф. Ионова. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 343 с.

Гнилицкая Л.В., Франчук В.И., Прыгунов П.Я. Методическое обеспечение оценки надежности бизнес-отношений между отечественными предприятиями в системе их экономической безопасности

Исследованы современные проблемы диагностики экономической надежности потенциальных контрагентов предприятия. Определены слабые стороны существующих методик диагностирования (оценивания) и предложена авторская методика оценивания надежности бизнес-отношений между отечественными субъектами хозяйствования в соответствии с потребностями их экономической безопасности.

Ключевые слова: надежность бизнес-отношений, предприятие, система экономической безопасности.

Gnylytska L.V., Franchuk V.I. Prygunov P.Y. Methodological Maintenance of Reliability Assessment of Business Relationship between National Enterprises in Economic Security System

The article studies the current problems of economic reliability diagnostic of potential contractors of an enterprise. Weaknesses of existing diagnostic methods (assessment) are defined and the author's methods of evaluating of the reliability of business relationships between domestic entities according to the needs of their economic security.

Key words: business relationships reliability, enterprise, economic security system.

Стаття надійшла 18 квітня 2013 р.

УДК 330.53:351.713(477)

І.М. Горбан, С.І. Мельник

ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ФАКТОРА ЕЛАСТИЧНОСТІ ПРОПОЗИЦІЇ ТА ПОПИТУ НА РІВЕНЬ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ВЕЛИКОФОРМАТНОГО ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Запропоновано методичний інструментарій, що дозволяє формувати управлінські рішення з позицій максимізації рівня економічної безпеки торговельного підприємства (ТП).

Ключові слова: еластичність пропозиції та попиту, рівень економічної безпеки, торговельне підприємство.

Постановка проблеми. Як відомо, попит на товар і пропозиція як основоположні фактори, що не тільки змінюють величину комерційного ризику, а і впливають на рівень економічної безпеки ТП в цілому, зале-