

ФІНАНСОВА ОЦІНКА ПАРТНЕРСЬКОЇ ВЗАЄМОДІЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР В УКРАЇНІ

А. А. Фастовець, кандидат економічних наук; Я. О. Кіріченко

Сучасний стан та інтенсивність розвитку світового ринкового середовища, глобалізація економічних процесів, активізація бізнесу, розмивання географічних і економічних меж є базовими напрямками, відповідно до яких відбувається переорієнтація основних концепцій управління як національним господарством у цілому, так і окремими галузями та підприємствами.

Основою нового підходу в управлінні є процес налагодження партнерських відносин, що дозволяє підприємствам уникати протистояння в діяльності на спільному ринку, встановлюючи зв'язки із зацікавленими сторонами, визначаючи спільні цілі, здійснюючи перехід від конфронтації до консолідації. Важливим моментом у цьому процесі є розуміння того, хто ж насправді є партнером підприємства, з яким необхідно формувати певний тип відносин. До того ж, встановлення партнерської взаємодії із зовнішніми та внутрішніми поставальниками є одним із принципів Міжнародних стандартів систем менеджменту якості, завдяки впровадженню яких підприємницькі структури досягають ділової досконалості.

Партнерська взаємодія стала об'єктом наукового дослідження в останні десятиліття, хоча про існування даного феномену відомо з кінця XIX ст. Проблеми формування та розвитку партнерських відносин і партнерської взаємодії розглядаються в дослідженнях таких учених, як Я. Гордон, Р. Іванова, А. Магомедова, Т. Мотина, П. Темпорал, О. Телетов, М. Ус та ін. Дослідженню фінансових аспектів розвитку партнерської взаємодії підприємницьких структур присвячені праці О. Євтуха, О. Ісаєвої, Н. Струк, Н. Чухрай та ін. У дослідженнях зазначених авторів значна увага приділяється розкриттю змісту довірчо-відповідальних відносин і взаємокредитуванню

підприємницьких структур, а також характеристиці часткових показників оцінки рівня розвитку таких відносин. Разом із цим, комплексний підхід до оцінки партнерської взаємодії підприємницьких структур відсутній, що значно звужує можливості ефективного управління цією сферою господарсько-фінансової діяльності. Саме цим обумовлена актуальність даного дослідження і його практична значущість.

Мета дослідження полягає в розробці методики комплексної оцінки фінансової взаємодії підприємницьких структур та обґрунтуванні доцільності її застосування в процесі здійснення господарсько-фінансової діяльності.

У наукових публікаціях, що стосуються досліджень зазначеної проблеми, частіше оперують терміном «партнерські стосунки», який трактують як економічні відносини, що формуються між суб'єктами підприємницької діяльності на взаємовигідній основі за рахунок об'єднання ресурсів, відповідальності та ризиків із метою захищення та зміцнення конкурентних позицій на ринку [5, с. 289]. Головною метою партнерських відносин підприємств є правильний вибір основних напрямів співпраці. У процесі такої співпраці між партнерами виникає підприємницька взаємодія, яка проявляється через систему взаємозобов'язань і взаємокредитування.

Сучасне мислення, нові форми грошей і широке застосування різних фінансових інструментів привели суспільство до того, що практично всі його члени у розвинених країнах вступають у довірчо-відповідальні відносини і є одночасно кредиторами і позичальниками. Якщо раніше вважалося, що нормою життя є заощадження частини своїх доходів і вкладання їх у розвиток, то сьогодні практич-

но всі доходи є кредитними ресурсами різних фінансових установ [2, с. 6–7].

Суб'єкти господарювання в процесі своєї діяльності знаходяться у кредитних відноси-

нах один по відношенню до одного, прагнучи до збільшення вхідних грошових потоків. При цьому ефективним є дотримання правила «золотого ланцюжка» (рис. 1).

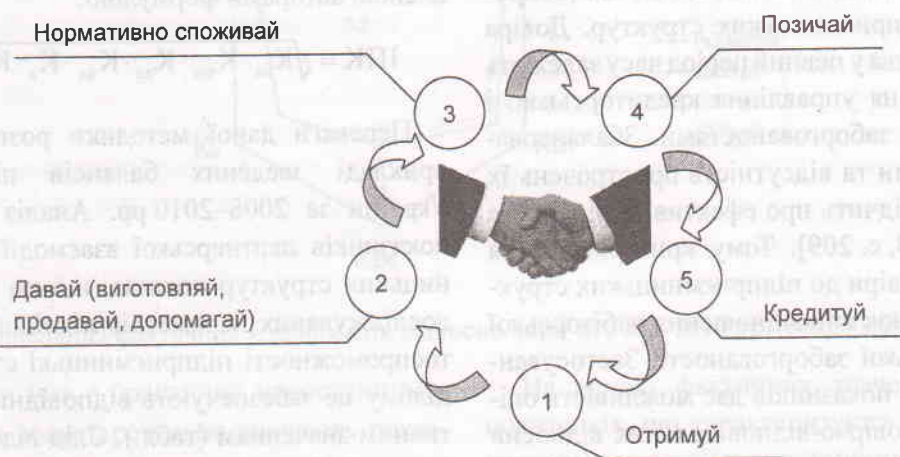


Рис. 1. Схема правила «золотого ланцюжка» (розроблено авторами на основі [2])

Партнерські стосунки пронизують усю фінансову систему. Так, акціонери вкладають власний капітал у створення підприємства з метою подальшого примноження своїх доходів за рахунок виготовлення продукції, її продажу, нормативного споживання, позичаючи та кредитуючи. Для збільшення власних грошових потоків треба активно будувати відносини з оточуючим середовищем, що базуються на довірі. Тому дуже важливою є відповідальність підприємницьких структур, яка у фінансах об'єктивно відображається здатністю отримувати стабільний грошовий дохід. Для цього підприємству необхідно бути конкурентоспроможним, фінансово незалежним, створювати довірчі відносини з оточенням [3, с. 281–282].

Дослідження багатьох учених світу виявили взаємозалежність між змінами у сфері економічного зростання та непов'язаних із доходом вимірників розвитку. Для підвищення конкурентоспроможності підприємницьких структур необхідні не тільки фінансові та матеріально-технічні ресурси. Важливим є також розвиток тих видів ресурсного забезпечення, що пов'язані з людьми (інтелектуальні, духовні, організаційні) та стосунками між ними (конфлікти, довіра). Всі ці чинники по-

єднуються у таке відносно нове поняття, як «соціальний капітал» [1, с. 5]. Дане поняття є специфічною категорією фінансових ресурсів як неекономічний капітал; потенціал взаємної довіри та взаємодопомоги. Високий рівень соціального капіталу суспільства сприяє підвищенню організації в бізнесі, корпораціях і подібних структурах. Саме тенденція до самоорганізації життєво необхідна для ефективної діяльності підприємств [4, с. 34]. Наслідком існування соціального капіталу є активність підприємницьких структур, оскільки ця дефініція об'єднує ті риси, які підвищують продуктивність: активна позиція ведення бізнесу, довіра, відповідальність і взаємність, що полегшить координацію дій і партнерство між підприємницькими структурами задля спільної користі.

В основі взаємкредитування лежать принципи ефективного використання вартості й довіри-відповідальності. Теорія кредиту має свої специфічні правила, зокрема: повернення, платність, забезпеченість, цільове використання [3, с. 54–55]. Саме вони формують принцип довіри-відповідальності, дія якого створює умови для існування довіри між суб'єктами ринку.

Кредитори довіряють кошти тільки тим підприємствам, які здатні своєчасно розрахуватись за зобов'язаннями. Кількісними вимірниками такої довіри є розраховані на підставі балансу показники ліквідності та платоспроможності підприємницьких структур. Довіра до підприємства у певний період часу залежить також від рівня управління кредиторською і дебіторською заборгованостями. Збалансованість між ними та відсутність прострочень їх погашення свідчить про ефективне фінансове управління [3, с. 209]. Тому критерієм рівня фінансової довіри до підприємницьких структур є розрахунок співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості. Застосування зазначених показників дає можливість оцінити рівень довірчо-відповідальних відносин між підприємницькими структурами. Разом з цим, різноплановість характеристик зазначених коефіцієнтів не дає можливості комплексно оцінити стан і розвиток партнерської

взаємодії підприємницьких структур. Для усунення цього недоліку пропонуємо розраховувати інтегральний показник партнерської взаємодії підприємницьких структур за розробленою авторами формулою:

$$\text{ІПК} = \sqrt[6]{K_{\text{ал}} \cdot K_{\text{шл}} \cdot K_{\text{ал}} \cdot K_{\text{фс}} \cdot K_{\text{а}} \cdot K_{\text{дз/кз}}} \quad (1)$$

Переваги даної методики розглянемо на прикладі зведених балансів підприємств України за 2008–2010 рр. Аналіз часткових показників партнерської взаємодії підприємницьких структур показав, що по жодному з досліджуваних параметрів ліквідності й платоспроможності підприємницькі структури в цілому не забезпечують відповідність нормативним значенням (табл.). Слід відмітити, що в динаміці досліджувані показники не мають стійкої тенденції розвитку, що є свідченням відсутності цілеспрямованого управління даним напрямом фінансової діяльності (рис. 2).

Таблиця

Показники партнерської взаємодії підприємницьких структур України за 2008–2010 рр.

| Показник | Умовна позначка | Норматив | 2008 р. | 2009 р. | 2010 р. | Відносний показник досяжності нормативу | | |
|--|--------------------|----------|---------|---------|---------|---|---------|---------|
| | | | | | | 2008 р. | 2009 р. | 2010 р. |
| Коефіцієнт загальної ліквідності | $K_{\text{ал}}$ | 2,0 | 1,149 | 1,111 | 1,179 | 0,574 | 0,555 | 0,590 |
| Коефіцієнт швидкої ліквідності | $K_{\text{шл}}$ | 0,8 | 0,706 | 0,714 | 0,727 | 0,882 | 0,893 | 0,909 |
| Коефіцієнт абсолютної ліквідності | $K_{\text{ал}}$ | 0,2 | 0,163 | 0,142 | 0,156 | 0,816 | 0,711 | 0,779 |
| Коефіцієнт фінансової стабільності | $K_{\text{фс}}$ | 1 | 0,537 | 0,528 | 0,534 | 0,537 | 0,528 | 0,534 |
| Коефіцієнт автономії | $K_{\text{а}}$ | 0,5 | 0,349 | 0,345 | 0,348 | 0,699 | 0,691 | 0,696 |
| Коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості | $K_{\text{дз/кз}}$ | 1 | 0,866 | 0,853 | 0,861 | 0,866 | 0,853 | 0,861 |

Так, діапазон коливання відносного показника досяжності нормативу змінювався в 2008 р. з 0,537 до 0,882; в 2009 р. – з 0,528 до 0,893, а в 2010 р. – з 0,534 до 0,909. При цьому найменшим був ступінь досяжності нормативу по коефіцієнту фінансової стабільності, а найвищим – по коефіцієнту швидкої ліквідності. Досить низькими є відносні показники досяжності нормативу по коефіцієнту загальної ліквідності й коефіцієнту автономії. Так, коефі-

цієнт автономії свідчить, що на кожен гривню вкладених активів, підприємницькі структури мають приблизно 0,35 грн власних коштів. Як бачимо, фінансова незалежність підприємств знижується, тобто зменшується частка власних коштів у загальному обсязі джерел фінансування. Порівняльний аналіз наведеної у таблиці коефіцієнтів засвідчує низький рівень кредитоспроможності підприємницьких структур в Україні. За таких умов банків-

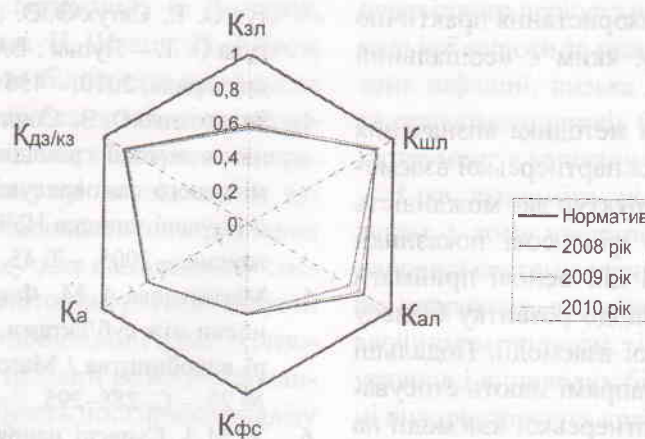


Рис. 2. Порівняння фактичних коефіцієнтів відносно норм за 2008–2010 рр. (розроблено авторами)

кредити для них є практично недоступними, адже банки досить ретельно вивчають показники кредитоспроможності, перш ніж надати кредит суб'єктам підприємницької діяльності. В цих умовах розповсюдженим в Україні стало міжфірмове кредитування підприємницьких структур. Комерційний кредит від своїх партнерів по бізнесу отримати набагато легше, ніж від банків. До того ж, залучення позикових коштів у порядку відстрочки платежу значно спрощує процедуру і вартість їх отримання. Але підприємства-кредитори при цьому не тільки відволікають власні кошти з обороту, але й збільшують ризик їх неповернення. Підтвердженням цього є значення співвідношень між дебіторською і кредиторською заборгованостями, які не досягають нормативних значень. Однією з причин такого становища, на наш погляд, є те, що, вступаючи в партнерські стосунки щодо надання комерційного кредиту підприємницькі структури не аналізують і не оцінюють ступінь відповідальності своїх партнерів.

Покращенню ситуації сприятиме запропонована нами методика, алгоритм застосування якої включає проведення поданих нижче розрахунків.

За формулою 1 було визначено оптимальне значення інтегрального показника партнерської взаємодії підприємницьких структур:

$$\text{ІПК}_{\text{оптимальний}} = \sqrt[5]{2 \cdot 0,8 \cdot 0,2 \cdot 1 \cdot 0,5 \cdot 1} = 0,737.$$

На основі фактичних значень часткових показників, що характеризують ступінь партнерської взаємодії підприємницьких структур, були розраховані інтегральні показники партнерської взаємодії підприємницьких структур за кожним із досліджуваних періодів:

$$\begin{aligned} \text{ІПК}_{2008} &= \\ &= \sqrt[5]{1,149 \cdot 0,706 \cdot 0,163 \cdot 0,537 \cdot 0,349 \cdot 0,866} = \\ &= 0,5273; \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{ІПК}_{2009} &= \\ &= \sqrt[5]{1,111 \cdot 0,714 \cdot 0,142 \cdot 0,528 \cdot 0,345 \cdot 0,853} = \\ &= 0,5096; \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{ІПК}_{2010} &= \\ &= \sqrt[5]{1,179 \cdot 0,727 \cdot 0,156 \cdot 0,534 \cdot 0,348 \cdot 0,861} = \\ &= 0,5269. \end{aligned}$$

Аналіз отриманих результатів у динаміці й порівняння їх із нормативним значенням засвідчує про недостатній рівень партнерської взаємодії підприємницьких структур в Україні та про наявність резервів його покращення на основі використання «соціального капіталу».

Як доводить сучасна світова практика, взаємодійне суспільство є однією з передумов матеріального багатства країни в цілому й кожної підприємницької структури зокрема. Тому, на наше глибоке переконання, підприємницькі структури нашої країни мають суттєвий потенціал примноження свого бізнесу за рахунок розвитку й удосконалення парт-

нерської взаємодії та використання практично безкоштовного ресурсу, яким є «соціальний капітал».

Запропонована нами методика визначення інтегрального показника партнерської взаємодії підприємницьких структур дає можливість комплексно оцінювати фінансові показники ділових партнерів і на цій основі приймати обґрунтовані рішення щодо розвитку бізнесу на підставі партнерської взаємодії. Подальші дослідження в цьому напрямі мають стосуватися питань впливу партнерської взаємодії на вартість бізнесу.

ЛІТЕРАТУРА

1. Головка Л. С. Соціальний капітал: сутність та проблеми розвитку / Л. С. Головка // Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». – 2012. – № 1. – С. 5–9.
2. Євтух О. Т. Взаємодіє суспільство як умова багатства людини і нації / О. Т. Євтух // Актуальні Проблеми Економіки. – 2005. – № 1. – С. 3–13.
3. Євтух О. Т. Фінансовий менеджмент: для магістрів і не тільки : навч.-метод. посіб. / Євтух О. Т., Євтух О. О. ; за заг. ред. проф. Євтуха О. Т. – Луцьк : ВАТ «Волинська обласна друкарня», 2010. – 456 с.
4. Захарченко О. В. Соціальний капітал як чинник взаємодії громадянського суспільства та місцевого самоврядування / О. В. Захарченко // Наукові записки НУКМА. Серія «Політичні науки». – 2005. – Т. 45. – С. 32–37.
5. Магомедова А. М. Форми партнерських відносин між суб'єктами господарювання у сфері виробництва / Магомедова А. М. – 2011. – № 26. – С. 288–295.
6. Ус М. І. Сучасні напрямки формування партнерських відносин / Ус М. І. // Бізнесінформ. – 2011. – № 8. – С. 181–183.
7. Підгурська І. Особливості формування міжнародних партнерських відносин у сучасній світовій економіці / Підгурська І. // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 1 (26). – С. 5–11.
8. Чухрай Н. І. Оцінювання і розвиток відносин між бізнес-партнерами : монографія / Н. І. Чухрай, Я. Ю. Криворучко. – Львів : Растр-7, 2008. – 360 с.
9. Уэлборн Р. Деловые партнерства: как преуспеть в совместном бизнесе : [пер. с англ.] / Р. Уэлборн. – М. : Вершина, 2004. – 327 с.

УДК 339.7

ВДОСКОНАЛЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ СИСТЕМИ ФІНАНСОВОГО МОНІТОРИНГУ В ПОСТКРИЗОВИЙ ПЕРІОД

Р. М. Вороніна

Для забезпечення економічної безпеки країни важливо не допустити вливання «брудних» грошей у її фінансову систему. Відмивання грошей тісно пов'язане з такими явищами, як корупція, відтік капіталу, приховування прибутку та уникнення оподаткування, а також є одним із факторів негативного інвестиційного клімату в країні. Міцна й надійна система фінансового моніторингу перешкоджає відмиванню грошей і забезпечує їх виявлення, відстеження й арешт. Тому необхідно вивчати

досвід провідних країн у цій сфері та впроваджувати ефективні рішення в національну систему фінансового моніторингу. Особливо актуальною ця проблема стає в період відновлення країни та міжнародної спільноти після економічної кризи.

Проблеми протидії відмиванню злочинних доходів, міжнародний досвід у зазначеній сфері та національна система фінансового моніторингу розглядали вітчизняні й іноземні науковці, а саме: С. Гуржій, О. Фещенко