

17. Методичні рекомендації щодо заповнення форм звітності, затверджено наказом Міністерства фінансів України від 28 березня 2013 р. № 433 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://buhgalter911.com/Res/Zakoni/MetodRek/metod_fin_otch_433.aspx (28.03.2014 р.).

18. Методичні рекомендації з формування складу витрат та порядку їх планування в торговельній діяльності, затверджено Міністерством економіки та з питань європейської інтеграції України від 22 травня 2002 р. № 145 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?code=v0145569-02> (23.03.2014 р.).

19. Лист Державної податкової служби України «Щодо витрат на оплату маркетингових та рекламних послуг» від 8 вересня 2011 р. № 16504/6/15-1415 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.interbuh.com.ua/ua/documents/oneregulations/9185> (28.03.2014 р.).

20. Наказ Державної податкової служби України України «Узагальноюча податкова консультація щодо віднесення витрат на оплату маркетингових та рекламних послуг до складу витрат» від 15 лютого 2012 р. № 123 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minrd.gov.ua/zakonodavstvo/podatkovozakonodavstvo/nakazi/53336.html> (23.03.2014 р.).

21. Лист Міністерства доходів і зборів України «Про розгляд запиту (щодо врахування витрат на рекламні та маркетингові послуги, у тому числі мотиваційні виплати)» від 5 грудня 2013 р. № 6344/І/99-99-19-03-02-14 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://war.nau.ua/doc/?doc_id=811290 (26.03.2014 р.).

УДК 65.012.123

Г.П. Оласюк
*старший викладач кафедри міжнародної економіки,
Університет економіки та права «КРОК»*

Оцінка рівня економічної безпеки фармацевтичних компаній України в національному конкурентному середовищі

У статті запропоновано модель оцінки рівня економічної безпеки підприємства в процесі його взаємодії з конкурентним середовищем. Подано авторські розрахунки фактичного стану економічної безпеки для фармацевтичних компаній України.

Ключові слова: показники взаємодії з конкурентним середовищем, рівень економічної безпеки, методи оцінки ЕБП.

А.П. Оласюк
*старший преподаватель кафедры международной экономики,
Университет экономики и права «КРОК»*

Оценка уровня экономической безопасности фармацевтических компаний Украины в национальной конкурентной среде

В статье предложена модель оценки уровня экономической безопасности предприятия в процессе его взаимодействия с конкурентной средой. Поданы авторские расчеты фактического состояния экономической безопасности для фармацевтических компаний Украины.

Ключевые слова: показатели взаимодействия с конкурентной средой, уровень экономической безопасности, методы оценки ЭБ предприятия.

A. Olasiuk
Senior Lecturer of International Economics Department
«KROK» University

Evaluation of the Economic Security Level of Pharmaceutical Companies of Ukraine in the National Competitive Environment

The model of evaluation level of the enterprise economic security in the process of interaction with the competitive environment is offered in the article. The author made calculations of the actual state of economic security of Ukrainian pharmaceutical companies.

Keywords: indicators of interaction with competitive environment, economic security level, evaluation methods of enterprise economic security.

Постановка проблеми

Прийняття ефективних рішень у процесі управління системою економічної безпеки підприємства неможливе без застосування методологічно обґрунтованих підходів до оцінки рівня економічної безпеки.

На сьогодні в науковому обігу існує чи не півсотні методів оцінки рівня економічної безпеки. Найбільш прийнятними як з точки зору методологічної обґрунтованості, так і практичного застосування визнано моніторинг соціально-економічних показників, метод експертних оцінок, метод штучних нейронних мереж, теоретико-ігрові моделі, методи статистичного та дискримінантного аналізу, моделі Альтмана тощо [9, с. 314].

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Внесок у методологію оцінки рівня ЕБП здійснили такі вчені, як В.Л. Безбожний [2, с. 122], Т.Г. Васильців [3, с. 43], Н.Ю. Гічов, С.Б. Довбня [4, с. 88-97], О.М. Ляшенко [7, с. 320], Ю.В. Шутяк [9, с. 85], В.І. Франчук та інші [9, с. 310]. Аналіз наукових робіт свідчить про відсутність підходів до оцінки рівня ЕБП, які враховували б компоненту конкурентного середовища функціонування підприємства.

Не вирішені раніше частини загальної проблеми

Проблеми імпортозалежності фармацевтичного ринку України, обмеженість вибору постачальників, труднощі в роботі з дистриб'юторським сегментом ринку, наявність гострої конкурентної боротьби та жорстке законодавче регулювання потребують нових підходів до оцінки рівня економічної безпеки підприємств з урахуванням впливу конкурентного середовища вітчизняних підприємств фармацевтичної галузі України.

Формулювання цілей статті

Метою статті є кількісна оцінка впливу конкурентного середовища на рівень економічної безпеки підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження

Автором проведено оцінку рівня економічної безпеки вітчизняних фармацевтичних підприємств за основними фінансово-економічними показниками, що відображають взаємодію з конкурентним середовищем. Поміж великої кількості підходів і методик оцінки обрано й адаптовано модель, запропоновану А.Н.

Тищенко, Ю.Б. Івановим і Н.А. Кізім [8, с. 179]. У результаті оцінка містить такі групи показників (табл. 1): 1) здатність постачальників диктувати умови; 2) здатність покупців диктувати умови; 3) загроза появи нових конкурентів; 4) інтенсивність конкуренції на ринку.

Для кожного показника визначено рівень його безпеки: за умови відповідності індикатора критеріям безпеки компанія отримувала один бал. Після розрахунку рівня безпеки для підприємств окремо по кожній із груп було визначено загальну кількість балів. Таким чином, підприємства, що отримали найбільшу їх кількість, відповідали критеріям економічної безпеки.

Таблиця 1

**Показники для оцінки стану економічної безпеки
фармацевтичних підприємств у конкурентному середовищі**

Елемент конкурентної позиції	Назва показника	Формула	Граничний рівень ЕБП
1	2	3	4
Здатність покупців диктувати умови	Частка дебіторської заборгованості в поточних активах	Дебіторська заборгованість (160)/ Поточні активи (260+270)	Вище середнього по галузі – небезпечний стан; нижче середнього по галузі – безпечний стан
	Рентабельність продажів	Валовий прибуток (050)/ Виручка від реалізації (010)	Вище середнього по галузі – безпечний стан; нижче середнього по галузі – небезпечний стан
	Коефіцієнт ефективності витрат на збут продукції	Витрати на збут (080)/ Виручка від реалізації (010)	Вище середнього по галузі – безпечний стан; нижче середнього по галузі – небезпечний стан
	Оборотність дебіторської заборгованості	Виручка від реалізації (010)/ Дебіторська заборгованість (160)	Вище середнього по галузі – безпечний стан; нижче середнього по галузі – небезпечний стан
Здатність постачальників диктувати умови	Частка кредиторської заборгованості	Кредиторська заборгованість (530)/ Поточні активи (260+270)	Вище середнього по галузі – небезпечний стан; нижче середнього по галузі – безпечний стан
	Коефіцієнт фінансової залежності	Валюта балансу (640)/ Власний капітал (380)	Менше 1 – безпечний стан; більше 1 – небезпечний стан
	Оборотність кредиторської заборгованості	Виручка від реалізації (010)/ Кредиторська заборгованість (530)	Вище середнього по галузі – безпечний стан; нижче середнього по галузі – небезпечний стан
Загроза появи нових конкурентів	Оборотність активів	Чиста виручка від реалізації (035)/ Вартість активів (280)	Вище середнього по галузі – безпечний стан; нижче середнього по галузі – небезпечний стан

Продовження табл. 1

1	2	3	4
Загроза появи нових конкурентів	Динаміка виручки від реалізації	Обсяг виручки у 2011 р./ Обсяг виручки у 2010 р.	Більше 100 – безпечний рівень; менше 100 – небезпечний рівень
	Динаміка чистого прибутку	Обсяг чистого прибутку у 2011 р./Обсяг чистого прибутку у 2010 р.	Більше 100 – безпечний рівень; менше 100 – небезпечний рівень
Інтенсивність конкуренції на ринку	Оборотність власного капіталу	Чиста виручка (035)/ Власний капітал (380)	Вище середнього по галузі – безпечний стан; нижче середнього по галузі – небезпечний стан
	Коефіцієнт поточної ліквідності	Оборотні кошти (170-240)/Поточні зобов'язання (620)	більше 0,6 – безпечний стан
	Коефіцієнт покриття	Оборотні активи (260)/ Поточні зобов'язання (620)	1-1,5 – безпечний стан, своєчасна ліквідація боргів; менше 1 – безпечний стан

Джерело: складено автором на основі [6; 8, с. 179]

Із табл. 1 видно, що висока частка дебіторської заборгованості та повільна її оборотність, низька ефективність витрат на збут і рентабельність продажів означають, що покупці мають значний вплив на підприємство у сфері умов розрахунків і ціноутворення. Компанія повинна порівнювати їх із параметрами конкурентів на предмет закономірності цього явища на ринку. Очевидно, що в умовах посиленої цінової конкуренції підприємства прагнуть збільшити продажі, зменшити рівень запасів готової продукції шляхом зниження рентабельності збуту зокрема та прибутковості підприємства в цілому. Другим аспектом цього показника є незадовільний стан дебіторської заборгованості в компаніях, що обумовлено договірними зобов'язаннями сторін, практикою розрахунків, прийнятою на ринку, а також сумлінністю і платоспроможністю дистриб'юторів та інших покупців.

Здатність постачальників диктувати умови підприємству прямо пропорційна коефіцієнту фінансової залежності та частці кредиторської заборгованості та має обернену залежність із показником оборотності кредиторської заборгованості. Таким чином, в узагальненому вигляді визначається залежність підприємства від постачальників товарів, послуг, сировини та фінансових ресурсів. Посилення фінансової залежності від постачальників підриває незалежність підприємства, викликає ризик прострочення оплати кредиторської заборгованості та негативно впливає на платоспроможність.

Загрозу появи нових конкурентів, або ж потенційну втрату частки ринку пропонується оцінювати через динаміку виручки від реалізації, чистого прибутку та оборотність активів компанії. Компанія може вважати своє становище безпечним, якщо: по-перше, ці показники мають позитивний тренд; по-друге, кількісно перевищують дані конкурентів.

Інтенсифікація конкуренції на ринку спонукає підприємства до залучення позичкового капіталу для зростання обороту компанії. Висока інтенсивність конкуренції на ринку позначається на здатності оплачувати зобов'язання та може

спричинити низький рівень коефіцієнтів поточної ліквідності, покриття та оборотності власного капіталу.

Таким чином, аналіз підприємств за наведеною методикою дає змогу оцінити: по-перше, фінансовий стан; по-друге, діяльність конкурентів, по-третє, визначити місце компанії в конкурентній боротьбі та джерела її переваг.

За базу розрахунків було використано фінансові звіти 12 провідних фармацевтичних компаній-виробників, таких як «Фармак», «Дарниця», група компаній корпорації «Артеріум» («Київмедпрепарат» і «Галичфарм»), «Лекхім», Борщагівський хіміко-фармацевтичний завод, Київський вітамінний завод, «Індар», «Стиролбіофарм», «Інтерхім», «Укрмедпром» і Луганський хіміко-фармацевтичний завод [1; 5].

За результатами проведених розрахунків (табл. 2) встановлено, що найменшою є здатність покупців диктувати умови для компаній «Дарниця», «Фармак» і Луганський ХФЗ. За 4 аналізованими показниками цієї підгрупи найбільш значущим у формуванні високого рейтингу виявився рівень оборотності дебіторської заборгованості (для 7 підприємств) і рентабельність продажів (для 6 компаній). Коефіцієнт ефективності витрат на збут і частка дебіторської заборгованості відповідала встановленому критерію безпеки лише у 42% аналізованих підприємств.

Висока здатність постачальників диктувати умови була визначена для «Дарниці», «Лекхіму», «Інтерхіму» та «Стиролбіофарму». Жодне з представлених підприємств не досягло безпечного рівня взаємодії з постачальниками по 3-х показниках. Саме тому для цієї групи існує гостра необхідність перегляду умов співпраці з постачальниками продукції, застосування заходів із пришвидшення оборотності кредиторської заборгованості та зменшення коефіцієнта фінансової залежності.

Окрім чотирьох зазначених компаній, рекомендується підвищити оборотність кредиторської заборгованості «Київмедпрепарату», Борщагівському ХФЗ, «Індару» та Київському вітамінному заводу. Характерно, що для низького рівня Окз властиві також висока частка кредиторської заборгованості та коефіцієнта фінансової залежності. У компанії «Лекхім» проблема з постачальниками є значною: на тлі високого показника зовнішніх запозичень та високого рівня кредиторської заборгованості з невеликою відстрочкою платежу пропонуємо переглянути стратегію взаємодії з постачальниками, що сформувалась як досить несприятлива для компанії.

Таким чином, залежними від зовнішніх фінансових ресурсів є компанії «Лекхім», «Галичфарм» і Київський вітамінний завод. Високий показник заборгованості перед постачальниками мають «Лекхім», «Укрмедпром» та «Інтерхім».

Найменшу здатність постачальників диктувати умови виявили компанії «Фармак», «Галичфарм», «Стиролбіофарм» і Луганський ХФЗ: лише у них одна з найменших часток кредиторської заборгованості та найбільший показник оборотності кредиторської заборгованості, що відображає середній строк повернення кредитів постачальникам, а також коефіцієнт фінансової залежності – нижчий середнього по галузі, тобто підприємство має низький ступінь залежності від зовнішніх фінансових ресурсів.

Параметри інтенсивності конкуренції на ринку свідчать про високий рівень конкурентних відносин: лише 33% компаній мають коефіцієнт поточної ліквідності на рівні безпечного у зв'язку з активним процесом залучення зовнішніх запозичень і браком оборотних коштів. Складна ситуація склалася також з оборотністю капіталу: позитивна динаміка спостерігається лише у 4-х компаній.

Таблиця 2

Показники економічної безпеки фармацевтичних підприємств з точки зору взаємодії з конкурентним середовищем у 2012 р.

Група коефіцієнтів	Здатність покущів диктувати умови				Здатність постачальників диктувати умови				Інтенсивність конкуренції на ринку				Загроза появи нових конкурентів				Сума	
	Рп	Кевз	Одз	Чдз	Окз	Чкз	Кфз	Овк	Кп	Кпл	Оба	Вр	Чп	1	2	3		4
«Фармак»	54,7	19,7	5,9	0,48	21,7	0,13	1,6	1,54	1,1	0,16	0,97	115	110,4	3	2	1	2	8
«Дарнія»	51,3	11,1	5,8	0,27	3,03	0,59	1,6	1,33	1,6	0,68	0,85	127	218	4	0	2	2	9
«Київмедпрепарат»	41,9	7,09	1,8	0,72	3,5	0,37	2,5	1,36	0,78	0,05	0,54	113,2	39	1	1	0	1	3
«Лексім»	28,8	7,96	7,2	0,31	1,5	1,47	4,7	3,9	0,63	0,11	0,84	112,9	66,5	2	0	1	1	4
«Галичфарм»	31,5	5,2	1,9	0,7	22,0	0,06	5,5	2,2	0,73	0,06	0,41	120,8	711,7	0	2	0	2	4
Борщагівський ХФЗ	36,8	11,4	3,8	0,58	7,06	0,32	1,3	0,83	1,78	0,08	0,65	119,1	108,2	2	1	1	2	6
«Індар»	41,8	7,15	3,3	0,31	5,99	0,17	1,24	0,98	3,37	0,65	0,68	84,9	1258,8	2	1	2	1	6
Київський вітамінний завод	51,5	32,9	4,9	0,48	4,9	0,48	4,47	6	1,29	0,24	1,31	121,2	107,2	2	1	2	3	8
«Стиролбіофарм»	32,6	3,19	5,5	0,23	8,9	0,14	1,86	0,93	3,9	1,56	0,92	135,8	1590	2	2	2	2	8
«Інтерхім»	14,9	0,5	7,2	0,53	5,07	0,75	2,19	5,3	1,18	0,08	2,43	100	100	1	0	2	2	5
«Укрмедпром»	11,4	4,4	5,5	0,5	2,3	1,09	1,16	0,3	0,4	0,05	0,12	58,03	393,8	1	0	0	1	2
Луганський ХФЗ	20,6	11,2	9,1	0,45	20,7	0,2	1,43	2,87	3,45	0,87	2,47	140,2	100	3	2	3	3	11
Критерій безпечного стану ¹	Бср	Бср	Бср	Мср	Бср	Мср	<1	Бср	>1	>0,6	Бср	>100	>100	Максимум балів				
Середнє значення	34,8	10,2	5,2	0,46	8,89	0,48	2,46	2,30	1,68	0,38	1,02	112,3	400,3					
Кількість компаній, що відповідають БР	6	5	7	5	4	8	0	4	8	4	3	9	10					

Джерело: розраховано автором на основі даних [1; 5]

Рп – рентабельність продажів; Кевз – коефіцієнт ефективності витрат на збут; Одз – оборотність дебіторської заборгованості; Чдз – частка дебіторської заборгованості; Окз – оборотність кредиторської заборгованості; Чкз – частка кредиторської заборгованості; Кфз – коефіцієнт фінансової залежності; Овк – оборотність власного капіталу; Кп – коефіцієнт покриття; Кпл – коефіцієнт поточної ліквідності; Оба – оборотність активів; Вр – динаміка виручки від реалізації; Чп – динаміка чистого прибутку.

¹ Компанії ранжуються на 2 кластери за значеннями їх показників: менше середнього та більше середнього значення

Виходячи з наших розрахунків, найбільш вразливими до конкуренції є група компаній «Артеріум» та «Укрмедпром».

Загроза появи нових конкурентів є найбільш імовірною для компаній з низьким рівнем оборотності активів, яка, у свою чергу, залежить від обсягу отриманого прибутку. За результатами оцінки, найбільш схильними до появи конкурентів є «Київмедпрепарат», «Лекхім», «Індар» та «Укрмедпром».

Узагальнена картина позиціонування компаній у конкурентному середовищі станом на 2012 р. виглядає так (табл. 2):

1. Із 13 запропонованих показників найбільше критеріям відповідає компанія Луганський ХФЗ, 11 показників (85% усієї сукупності) якої є в межах безпеки.

2. У компанії «Дарниця» 9 показників (69%) відповідають умовам безпеки.

3. Компанії «Фармак», Київський вітамінний завод і «Стиролбіофарм» мають 8 показників (61,5%) із безпечним рівнем.

4. «Індар» та Борщагівський ХФЗ отримали 6 балів (46%) за рівнем безпеки.

5. «Інтерхім» відповідає лише 5 показникам безпеки (39%); «Лекхім» і «Галічфарм» – 4 показникам (31%); «Київмедпрепарат» – 3 показникам (23%), «Укрмедпром» – 2 показникам (15%).

Кореляційно-регресійний аналіз показав, що зростання виручки на 86% залежить від збільшення рентабельності продажів; на 81% – від приросту коефіцієнта ефективності витрат на збут; на 67% – від оборотності кредиторської заборгованості; на 58% – від оборотності власного капіталу. Позитивний вплив на виручку на 60% обумовлюється зменшенням частки кредиторської заборгованості та коефіцієнта фінансової залежності.

У свою чергу, чистий прибуток на 85% залежить від позитивної динаміки коефіцієнта витрат на збут; на 78% – від рентабельності продажів; на 75% – від оборотності кредиторської заборгованості; на 58% – від оборотності дебіторської заборгованості. Зростання чистого прибутку на 54% залежить від зменшення коефіцієнта фінансової залежності підприємств фармацевтичної галузі.

Висновки

Кількісний аналіз рівня економічної безпеки підприємств при взаємодії з конкурентним середовищем свідчить, що вузькими місцями в діяльності понад 50% аналізованих компаній є високий показник фінансової залежності, низька оборотність активів, незадовільний стан з оборотністю кредиторської заборгованості, власного капіталу, а також стан поточної ліквідності, проблеми з ефективністю управління витратами на збут, дебіторською заборгованістю.

Розрахунки автора підтверджують взаємозв'язок між виручкою, чистим прибутком і фінансовими показниками, що характеризують взаємодію зі споживачами, постачальниками, станом конкурентних відносин на ринку.

Проведене дослідження дає змогу стверджувати, що фармацевтичні підприємства повинні звернути увагу на якість співпраці зі споживачами та постачальниками продукції, оскільки саме параметри цих двох груп мають найбільший вплив на обсяг виручки та чистого прибутку.

Використання зазначеної методики дасть змогу компаніям оцінити слабкі та сильні сторони у взаємодії з конкурентним середовищем на основі інтегрального показника рівня економічної безпеки.

Література

1. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.smida.gov.ua

2. *Безбожний В. Л.* Вибір способу забезпечення соціально-економічної безпеки великих промислових підприємств : дис. канд. екон. наук: 08.00.04 / В. Л. Безбожний. – Л., 2009. – 197 с.
3. *Васильців Т. Г.* Економічна безпека підприємництва України : стратегія та механізми зміцнення : монографія / Т. Г. Васильців. – Львів : Арал, 2008. – с. 43.
4. *Гічова Н. Ю.* Діагностика рівня економічної безпеки підприємства / Н. Ю. Гічова, С. Б. Довбня // *Фінанси України.* – 2008. – № 4. – С. 88-97.
5. Електронна система комплексного розкриття інформації (ЕСКРІН) емітентами акцій та облігацій підприємств, які знаходяться у лістингу організатора торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.escrip.nssmc.gov.ua
6. *Кірейцев Г. Г.* Фінансовий менеджмент / Г. Г. Кірейцев, Н. Г. Виговська, О. М. Петрук. – Житомир : ЖІТІ, 2001. – 440 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://buklib.net/books/21874/>
7. *Ляшенко О. М.* Управління економічною безпекою підприємства : дис. докт. екон. наук: 21.04.02 / О. М. Ляшенко. – Л., 2011. – 425 с.
8. *Тищенко А. Н.* Формирование конкурентной позиции предприятия в условиях кризиса. Монография / А. Н. Тищенко, Ю. Б. Иванов, Н. А. Кизим. – Х. : ИД ИНЖЕК, 2007. – С. 376.
9. *Франчук В. І.* Особливості організації системи економічної безпеки вітчизняних акціонерних товариств в умовах трансформації економіки / В. І. Франчук. – Львівський державний університет внутрішніх справ, 2010. – 440 с.
10. *Шутяк Ю. В.* Діагностика економічної безпеки підприємства : дис. канд. екон. наук: 08.00.04 / Ю. В. Шутяк. – Харків, 2011. – 230 с.

УДК 330.658.7

Г.М. Пазєєва
старший викладач
кафедри зовнішньоекономічної діяльності та логістики,
Університет економіки та права «КРОК»

Декомпозиція потенціалу економічної безпеки підприємства

У статті досліджено поняття «потенціал», визначено найбільш важливі його елементи, а також подано їх характеристику. Розглянуто поняття «потенціал підприємства» та його складові, розкрито сутність поняття «потенціал економічної безпеки підприємства».

Ключові слова: потенціал, ресурс, потенціал підприємства, економічний потенціал, економічний потенціал підприємства, економічна безпека, потенціал економічної безпеки.

А.М. Пазєєва
старший преподаватель
кафедры внешнеэкономической деятельности и логистики,
Университет экономики и права «КРОК»

Декомпозиция потенциала экономической безопасности предприятия

В статье исследовано понятие «потенциал», определены наиболее важные его элементы, а также представлена их характеристика. Рассмотрено понятие «по-