

УДК 338.45

## ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ ГОСПРОЗРАХУНКОВОГО ЕКОНОМІЧНОГО ЕФЕКТУ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Нусінов В.Я., д.е.н., професор  
Криворізький технічний університет

*В статъе охарактеризованы особенности определения хозрасчетного экономического эффекта деятельности промышленных предприятий для условий гиперинфляции, а также для условий стабилизации экономики; разработаны соответствующие показатели.*

**Ключові слова:** гіперінфляція, обов'язкові видатки, дебіторська та кредиторська заборгованість, госпрозрахунковий економічний ефект, прихована заборгованість.

*The article considers the features of definition of self-supporting economic benefit of industrial enterprise activity for hyperinflation conditions, and also for conditions of stabilization of economy; the corresponding indicators are developed.*

**Key words:** hyperinflation, mandatory expenses, debtor and creditor debts, self-supporting economic effect, hidden indebtedness.

**Проблема та її зв'язок з науковими та практичними завданнями.** Використання показника прибутку в якості показника ефекту пов'язано з рядом специфічних особливостей, які повинні бути враховані при їх оцінці, зокрема з тим, що постійно змінюється нормативна база оподаткування. Не викликає сумніву той факт, що між прибутковістю і економічним ефектом є деяке розходження.

**Аналіз досліджень та публікацій.** Виробництво може бути рентабельним (прибутковим), відповідно до діючих правил оподаткування й, одночасно, близьким до банкрутства через недостатність грошових і притриманих до них коштів. В роботі [1] виділені дві основні причини цього явища. По-перше, при оцінці ефективності повинна враховуватись платоспроможність, що характеризує достатність або, навпаки, дефіцит коштів. Інша причина полягає в тому, що навіть якщо й не враховувати платоспроможність і фінансову стабільність виробництва, показник прибутку не дозволяє оцінити фінансовий результат діяльності підприємства, оскільки він дає тільки можливість визначити розмір податків відповідно до діючих правил. У зв'язку із цим з величини чистого прибутку необхідно виключити ще й інші поточні витрати. Останні, відповідно до діючого законодавства, компенсуються із прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства, але які є обов'язковими для підприємства. Найважче при розрахунку цих видатків – виявити їх відмінність від разових капіталовкладень. Якоюсь мірою ця відмінність є умовною. Так наприклад, витрати на капітальний ремонт устаткування можуть розглядатись як разове капіталовкладення, доцільність якого варто окремо обґрунтовувати, а можуть прийматись як обов'язкові видатки, без яких виробництво із заданим обсягом просто не може функціонувати. Аналітик, що проводить аналіз, повинен визначитись, за яким критерієм ті або інші видатки, які підприємство компенсує із прибутку, відносяться до числа обов'язкових. Окремим видом обов'язкових видатків є видатки, пов'язані з погашенням надлишку кредиторської заборгованості, що утворилася раніше через перенесення обов'язкових витрат на більш пізній період.

**Постановка завдання.** Госпрозрахунковий економічний ефект діяльності промислових підприємств може визначатись як для умов гіперінфляції, так і для умов стабілізації економіки. При цьому в кожному із цих випадків є певні особливості.

**Викладення матеріалу та результати.** Розглянемо спочатку, як визначається комплексний госпрозрахунковий економічний ефект промислового виробництва в умовах гіперінфляції.

Показник Еп, що характеризує скоригований прибуток підприємства з урахуванням вищевикладених положень, визначається з наступного виразу:

$$E_p = P_{ч} + A - P_o, \quad (1)$$

де:  $P_{ч}$  – чистий прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства;

$A$  – сума амортизації, що залишається в розпорядженні підприємства;

$P_o$  – сума обов'язкових видатків, що не входять у собівартість продукції.

При визначенні величини Еп не враховується співвідношення між дебіторською й кредиторською заборгованістю. Розглянемо показник оцінки, де це співвідношення враховується.

Показник комплексного госпрозрахункового економічного ефекту пропонується розраховувати як суму показників Ед і Еф, що характеризують, відповідно, реальний дохід підприємства й співвід-

ношення його дебіторської та кредиторської заборгованості. Останній показник визначає майбутній результуючий дохід або збиток шляхом порівняння між собою дебіторської та кредиторської заборгованості.

Показник Ед, що характеризує реальний дохід, уже отриманий підприємством, визначається на основі показника прибутковості Еп. Однак він відрізняється від нього, тому що при розрахунку складових показника Еп враховується частина кредиторської заборгованості. Зокрема, при визначенні прибутку використовується сума кредиторської заборгованості Кс, що враховується при розрахунку собівартості. Для того, щоб показник Ед характеризував реально отриманий підприємством дохід, величина Кс повинна бути додана до Еп. Величину Кс необхідно підсумовувати у зв'язку з тим, що при розрахунку балансового прибутку певна частина кредиторської заборгованості вже врахована. Ця частина суми кредиторської заборгованості, утвореної підприємством за аналізований період, враховується відповідно до діючого порядку ведення бухгалтерського обліку при визначенні собівартості продукції. Як правило, вона враховує наступні її статті: нараховану заробітну плату та всі відрахування, пов'язані з нею, заборгованість постачальникам сировини та матеріалів, придбаних і вже списаних у виробництво, борги за електроенергію та газ.

Далі, тому що наявна на момент часу оцінки частина дебіторської заборгованості врахована нами при визначенні балансового прибутку, то для усунення подвійного обліку повинна бути виключена сума дебіторської заборгованості, утворена в оцінюваному періоді. Відповідно, у зв'язку з тим, що при існуючій системі обліку у виручці не враховується сума повернення дебіторської заборгованості, величина останньої повинна бути додана до даного показника. При визначенні суми реальних доходів також слід врахувати те, що частина продукції, отриманої в результаті проведення бартерної операції протягом якогось періоду часу, не використовується безпосередньо для потреб виробництва, а замінюється на іншу продукцію або реалізується з дисконтом. Протягом цього періоду часу вартість даної продукції є особливим видом прихованої дебіторської заборгованості (Дс), яку необхідно виключити при визначенні Ед. Таким чином, у величині утворення дебіторської заборгованості повинна бути врахована й сума «прихованої» заборгованості Дс. Відповідно, її повернення повинно бути враховане і при визначенні всієї суми повернення дебіторської заборгованості. Крім того, необхідно враховувати те, що в розрахунках слід розглядати тільки ту частину дебіторської заборгованості, що утворилася внаслідок відсутності платежів за відвантажену підприємством продукцію.

Виходячи з викладеного, величина ефекту Ед дорівнює:

$$Ед = Еп + Кс + Д_1^- - Д_1^+, \quad (2)$$

де:  $Д_1^-$  – величина дебіторської заборгованості, що використовується при визначенні прибутку та визначається з урахуванням прихованого дебіторського боргу, що утворився через проведення бартерних операцій;

$Д_1^+$ ,  $Д_1^-$  – відповідно, величини повернення дебіторської заборгованості й утворення нового дебіторського боргу за оцінюваний період.

Наступний показник, який необхідно визначити при комплексній оцінці економічної ефективності, – це показник, що характеризує співвідношення наявної у підприємства дебіторської та кредиторської заборгованості [2]. При його визначенні розглянемо спочатку найпростіший випадок, коли вплив фактору обслуговування боргу відсутній або настільки малий, що не враховується. Практично це означає, що дебіторська заборгованість «зрівнюється в правах» з виручкою від реалізації продукції. У цьому випадку, крім реально отриманого доходу, при визначенні економічної ефективності повинні враховуватись величини зміни дебіторської та кредиторської заборгованості, відповідно, зі знаком «плюс» або «мінус». Величина різниці цієї зміни  $\Delta ДК$  визначається таким чином:

$$\Delta ДК = \Delta Д_1 - \Delta ДО_1 = Д_1^+ - Д_1^- - ДО_1^+ + ДО_1^-, \quad (3)$$

де:  $\Delta ДК$  – величина різниці зміни дебіторської та кредиторської заборгованості;

$\Delta Д_1$ ,  $\Delta ДО_1$  – величини зміни, відповідно, врахованої дебіторської та кредиторської заборгованості за досліджуваний період часу.

При розрахунку значення  $\Delta ДК$  величина  $Д_1^-$ , що характеризує суму повернення дебіторської заборгованості, враховується зі знаком «мінус». У той же час, при існуючій системі обліку у виручці ця величина не враховується. Для усунення даної обставини, як вище відзначено, до величини Еп додається сума повернення дебіторської заборгованості ( $Д_1^-$ ) в оцінюваному періоді та, відповідно, віднімається величина знову створеної заборгованості ( $Д_1^+$ ). При розрахунках враховується частина дебіторської заборгованості, що характеризується показником  $Д_1^-$ .

Що стосується дебіторського боргу, що утворився внаслідок передоплати іншим підприємствам, то його величину взагалі недоцільно враховувати, тому що він не впливає на економічний ефект від

виробництва.

Таким чином, величина Еф у розглянутому випадку дорівнює:

$$E_f = \Delta D_1 - \Delta DO_1 + ПР, \quad (4)$$

де:  $\Delta D_1, \Delta DO_1$  – величина зміни в оцінюваному періоді, відповідно, дебіторської заборгованості ( $D_1$ ) і кредиторської заборгованості ( $DO_1$ );

ПР – отримані підприємством аванси й передоплати.

Величина комплексного госпрозрахункового економічного ефекту Е після найпростіших перетворень і приведення подібних дорівнює:

$$E = E_d + E_f = Пч + А - P_o + D_1 - D_1^+ + K_c + \Delta D_1 - \Delta DO_1 + ПР = E_p + K_c - \Delta DO_1 + ПР. \quad (5)$$

Показник ефекту визначався нами за умови, що реалізація розраховується по відвантаженню. У протилежному випадку, при розрахунку реалізації по касовому методу, величина дебіторської заборгованості не враховується в прибутках і, відповідно, при визначенні Ед не враховується різниця  $D_1 - D_1^+$ . Очевидно, що зміниться й формула вираження комплексного ефекту. При його розрахунку додатково враховується зі знаком «плюс» величина  $\Delta D_1$ , а показник Пч має дещо інший зміст, ніж у попередньому випадку.

Для того, щоб вираз, який визначає сумарний економічний результат, не залежав від способу визначення прибутку, пропонуємо додатково визначити його через грошові потоки:

$$E = ПДП - ОДН + НОДП + \Delta D_1 - \Delta DO_1, \quad (6)$$

де: ПДП, ОДП – величини, відповідно, позитивного й негативного грошового потоку;

НОДП – величина необов'язкового негативного грошового потоку.

Далі розглянемо особливості визначення госпрозрахункового економічного ефекту в умовах стабілізації економіки. Основним показником госпрозрахункового ефекту є валовий прибуток. Розглянемо окремо кожну із складових цього показника. При визначенні виручки від реалізації застосовується принцип нарахування, відповідно до якого доходи визнаються в період їх виникнення незалежно від дати надходження коштів. Цей принцип цілком відповідає вимогам національних стандартів бухгалтерського обліку, згідно з яким доходи відображаються в обліку і звітності в момент їх виникнення, незалежно від часу надходження і сплати грошей.

У результаті, показник виручки, відображений у звітності, враховує вартість наступної продукції:

- оплаченої на кінець досліджуваного періоду (грошові кошти);
- відвантаженої, але ще не оплаченої (дебіторська заборгованість).

При дослідженні цих показників слід враховувати, що в показнику виручки не враховуються ймовірні втрати, пов'язані з погашенням дебіторської заборгованості (дисконт, знижки, обліковий відсоток за векселем тощо).

Таким чином, показник виручки від реалізації ( $V_p$ ) визначається таким чином:

$$V_p = ГКв + Dв \times Куд, \quad (7)$$

де: Куд – коефіцієнт, що враховує ймовірні втрати при негайному погашенні знов створеного дебіторського боргу.

На перший погляд, може здаватись, що коефіцієнт Куд характеризує різницю між одиницею і коефіцієнтом сумнівності (Кс), розрахованим відповідно до положень національного стандарту бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» [3]. Однак, пропонований нами показник Куд набагато ширший від поняття коефіцієнта сумнівності, тому що він, на відміну від останнього, відображає не лише частку дебіторської заборгованості, щодо повернення якої підприємство має сумніви, але і частку ймовірних втрат, що виникають при негайному погашенні боргу кожного конкретного дебітора. Виходячи з цього, коефіцієнт Куд враховує всі можливі втрати при оцінці суми дебіторської заборгованості.

Тепер розглянемо показник  $P_n$ . За аналогією до показника виручки, його можна розкласти на наступні складові:

$$P_n = ГКр + Зр + Кв, \quad (8)$$

де: ГКр – вартість ресурсів, витрачених на виробництво реалізованої в досліджуваному періоді продукції, оплачених у період придбання чи раніше (за винятком ПДВ й інших непрямих податків, що відшкодовуються підприємству) в межах собівартості;

Зр – вартість придбаних ресурсів, витрачених на виробництво реалізованої в оцінюваному періоді продукції, не оплачених у період придбання;

Кв – величина приросту «внутрішньої» кредиторської заборгованості за період.

Показник приросту «внутрішньої» кредиторської заборгованості необхідно враховувати при визначенні операційних витрат з метою оцінки реальної прибутковості операційної діяльності в межах

ведення управлінського обліку на підприємстві. При цьому він обліковується окремо від коштів і зобов'язань, тому що формально у складі кредиторської заборгованості підприємства даний показник не враховується. Варто також мати на увазі, що при визначенні приросту «внутрішньої» кредиторської заборгованості повинна враховуватися не вся її величина, а тільки та її частина, що виникає під час розрахунку собівартості реалізованої протягом оцінюваного періоду продукції.

Слід зазначити, що негайне погашення всієї кредиторської заборгованості, яка знову виникла, обійшлося б підприємству в суму, меншу за номінальну заборгованість перед кредиторами. По суті, продавці ресурсів надають підприємству товарний кредит, хоча в умовах договору це може бути і не обумовлено.

Таким чином, скорегований показник собівартості ( $P_n$ ) можна представити в наступному вигляді:

$$P_n = GK_p + Z_p \times K_p + K_v, \quad (9)$$

де:  $K_p$  – коефіцієнт наповнення кредиторської заборгованості, що враховує ймовірні дисконти за умови негайного погашення кредиторського боргу.

Дана формула справедлива для підприємств, що є платниками ПДВ. Для підприємств же, що не є такими, суми непрямих податків, у тому числі ПДВ, відповідно до положення (стандарту) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» [4], повинні бути включені до складу собівартості запасів.

Для визначення зазначених складових у витратах на підприємстві повинні бути проведені спеціальні дослідження. У спрощеному вигляді, як це пропонується в [5], знаходиться середній відсоток позикових коштів у витратах за попередні періоди. У процесі розрахунків величина операційних витрат за оцінюваний період збільшується на даний відсоток і визначається абсолютна величина позик, використовувана в розрахунках. Що стосується амортизації, то за аналогією до викладеного, її величина визначається за допомогою наступного коефіцієнта:

$$A_3 = \frac{Z_c}{OZ}, \quad (10)$$

де:  $A_3$  – величина позикової складової в амортизації необоротних активів;

$Z_c$  – сума непогашених позикових засобів, витрачених на придбання необоротних активів;

$OZ$  – залишкова вартість основних засобів.

За наявності кризового фінансового стану на підприємстві, величину  $A_3$  можна не розраховувати, і для визначення позикової складової в складі амортизаційних витрат потрібно помножити суму амортизації на середній коефіцієнт співвідношення позик до сумарних витрат. Справа в тому, що адресність утворення позикових коштів стосовно тих чи інших конкретних витрат є умовною через постійний дефіцит коштів.

Можна простежити певну схожість між складовими показника виручки від реалізації ( $V_p$ ) і показника собівартості реалізованої продукції ( $P_n$ ).

Як у показнику виручки, так і у витратах, міститься грошова складова і складова по заборгованості. Відповідні складові цих показників можна згрупувати в такий спосіб:

$$\begin{aligned} V_p - P_n &= (GK_v + D_v \times K_{ud}) - (GK_p + Z_p \times K_p) - K_v = \\ &= (GK_v - GK_p) + (D_v \times K_{ud} - Z_p \times K_p) - K_v. \end{aligned} \quad (11)$$

Показники в дужках формули (11) мають однорідний зміст. У першій дужці розраховується частина валового прибутку підприємства, у якому і доходи, і витрати підприємства «очищені» від боргів. Тобто в доходах враховується лише оплачена на кінець періоду частина виручки, а у витратах – лише вчасно оплачені ресурси, використані на виробництво реалізованої в оцінюваний період продукції. В другій дужці – розраховується частина валового прибутку підприємства, для якого розрахунки по доходах (з покупцями) і витратах (з постачальниками ресурсів) фактично здійснювалися чи будуть здійснюватися з відстроченням оплати. Варто відмітити, що зазначені величини приросту можуть мати і негативне значення.

Таким чином, показник валового прибутку підприємства має наступний вигляд:

$$P_v = P_{GK} + P(D, Z) - K_v, \quad (12)$$

де:  $P_{GK}$  – частка валового прибутку, при розрахунках якої не враховується дебіторська заборгованість, що утворилася в оцінюваний період, і, відповідно, зобов'язання за придбані ресурси;

$P(D, Z)$  – частка валового прибутку, розрахована як різниця ліквідаційних вартостей дебіторської заборгованості, отриманої при реалізації продукції за оцінюваний період, і, відповідно, зобов'язань за придбані ресурси в рамках собівартості реалізованої продукції.

При визначенні показника  $P(D, Z)$ , як уже зазначалося вище, в якості доходів і витрат використовується та їх частина, що відповідає реальній вартості витрачених ресурсів і реалізованої продукції, без урахування вартості товарного кредиту, «прихованого» у ціні ресурсів. При цьому, спочатку з де-

біторської і кредиторської заборгованості виділяються величини, які можна взаємно зарахувати. У першу чергу виділяються суми дебіторської і кредиторської заборгованості, що погашаються в результаті прогнозованого, так званого «простого» взаємозаліку. В результаті, величини цих сум у загальному випадку можуть бути не рівні, тому що взаємозалік може виконуватись з різними дисконтами як дебіторської, так і кредиторської заборгованості. Під «простим» взаємозаліком розуміється взаємозалік з підприємством, що одночасно є дебітором і кредитором. Далі, аналогічним чином, визначається заборгованість, що компенсується і враховується в більш складних взаємозаліках з декількома дебіторами і кредиторами, наприклад, за допомогою операцій з векселями. Знайдені суми заборгованостей віднімаються, відповідно, від величини дебіторського і кредиторського боргу.

**Висновки та напрямок подальших досліджень.** Показник комплексного госпрозрахункового економічного ефекту розраховується як сума показників, що характеризують реальний дохід підприємства й співвідношення його дебіторської та кредиторської заборгованості. Останній показник визначає майбутній результуючий дохід або збиток шляхом порівняння між собою дебіторської та кредиторської заборгованості.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Нусинов В.Я. Теоретические основы оценки эффективности деятельности промышленных предприятий // Придніпровський науковий вісник. Економіка. – 1998. – №10 (77). – Ч. 2. – С. 48-55.
2. Нусинов В.Я. Оценка экономической эффективности промышленного производства с учетом особенностей современного бухгалтерского учета // Придніпровський науковий вісник. Економіка. – 1998. – №81 (148). – С. 92-96.
3. Стандарт бухгалтерського обліку 10 "Дебіторська заборгованість". Наказ Міністерства фінансів України від 8 жовтня 1999 року № 237 // Офіційний вісник України, 1999. – № 43.
4. Стандарт бухгалтерського обліку 9 "Запаси". Наказ Міністерства фінансів України від 20 жовтня 1999 року № 246 // Офіційний вісник України, 1999. – № 44.
5. Краснокутська Н.С. Роль інвестиційної привабливості в оцінці вартості об'єктів приватизації // Підвищення конкурентоспроможності підприємств торгівлі та харчування: Зб. наук. праць. – Харків: ХДАТОХ, 2000. – С. 420-425.

УДК 658.29

#### ДЖЕРЕЛА ВНУТРІШНІХ ПЕРЕВАГ СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Мендрул О.Г., д.е.н., професор,

Ямненко Г.С., асистент

ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана»

*В статье рассмотрены современные тенденции общественного развития, подчеркнута необходимость формирования источников внутренних преимуществ и повышения уровня конкурентоспособности предприятий на основе усиления системы нематериальных активов.*

**Ключевые слова:** конкурентные преимущества, нематериальные активы, знания, информация, инновации, развитие персонала.

*Modern public progress trends are considered in the article, which highlights the necessity of forming the sources of internal advantages and increased level of competitiveness of enterprises on the basis of strengthening the system of immaterial assets.*

**Key words:** competitive edges, immaterial assets, knowledge, information, innovations, development of personnel.

**Вступ.** Як свідчить практика, сьогодні вартість підприємства визначається не розміром його фінансових і матеріальних активів чи частки на ринку, а величиною та якістю власних нематеріальних активів. Знання є важливим джерелом внутрішніх переваг та конкуренції завдяки впровадженню їх у виробничий процес та створенню нових продуктів, які мають більшу цінність для споживачів і вищу ціну порівняно з їхньою собівартістю.