

УДК 456

Руба О.П.

аспірант кафедри обліку і оподаткування,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ ОЦІНКИ ЗБАЛАНСОВАНОСТІ ІНТЕРЕСІВ УЧАСНИКІВ ФАРМАЦЕВТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті запропонована власна модифікація методики збалансування інтересів учасників акціонерних компаній, також розроблено пропозиції щодо вирішення питання фінансування проектів забезпечення розвитку підприємства на основі збалансованості інтересів його учасників. Здійснена оцінка збалансованості інтересів учасників фармацевтичного підприємства з метою відповідності «золотому правилу бізнесу». Виконана оцінка збалансованості інтересів учасників фармацевтичного підприємства за «золотим правилом» показала, що у 2015–2017 рр. фармацевтичні підприємства максимально наблизилися до відповідної закономірності «золоте правило бізнесу». На основі відхилень фактичних значень від еталонних запропоновано сукупність заходів, усунення слабких місць і кращого збалансування інтересів учасників акціонерних компаній.

Ключові слова: система збалансованих показників, «золоте правило бізнесу», збалансованість інтересів підприємства, рангові показники ефективності, методика забезпечення розвитку підприємства, фармацевтичні підприємства.

УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ИНТЕРЕСОВ УЧАСТНИКОВ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Руба А.П.

В статье рассмотрена авторская модификация методики сбалансирования интересов участников акционерных компаний, также разработаны предложения решения вопросов финансирования проектов обеспечения развития предприятия на основе сбалансированности интересов его участников. Осуществлена оценка сбалансированности интересов участников фармацевтического предприятия с целью соответствия «золотому правилу бизнеса». Выполненная оценка сбалансированности интересов участников фармацевтического предприятия показала, что в 2015–2017 гг. фармацевтические предприятия максимально приблизились к соответствующей закономерности «золотое правило бизнеса». На основе отклонений фактических значений от эталонных предложено совокупность мероприятий, устранение слабых мест и лучшего сбалансирования интересов участников акционерных компаний.

Ключевые слова: система сбалансированных показателей, «золотое правило бизнеса», сбалансированность интересов предприятия, ранговые показатели эффективности, методика обеспечения развития предприятия, фармацевтические предприятия.

IMPROVEMENT OF THE METHOD OF EVALUATION OF INTEREST OF PARTICIPANTS OF PHARMACEUTICAL ENTERPRISE

Ruba O.

The article proposes the own modification of the method of balancing the interests of the participants of the joint-stock companies, as well as proposals for solving the financing of projects to ensure the development of the enterprise based on the balance of interests of its participants. An estimation of the balance of interests of the participants of the pharmaceutical company with the aim of complying with the «golden rule of business» is carried out. The assessment of the balance of interests of the pharmaceutical company participants according to the «golden rule» has been performed, that in 2015–2017 pharmaceutical enterprises as closely as possible approached the relevant law «golden rule of business». The rate of profit growth was higher than the growth rate of revenue. On the basis of deviations of the actual values from the benchmarks, a set of measures, elimination of weaknesses and better balance of interests of participants of joint-stock companies are proposed.

Keywords: system of balanced indicators, «golden rule of business», balance of interests of the enterprise, rank indicators of efficiency, methodology of providing enterprise development, pharmaceutical enterprises.

Постановка проблеми. З метою вирішення проблеми збалансованості інтересів учасників фармацевтичного підприємства важливо пам'ятати, що їх інтереси часто є діаметрально протилежними. Одних цікавить дотримання прав інвесторів, склад акціонерів і Ради директорів, інших – фінансові показники діяль-

ності, третіх – розмір і періодичність виплати дивідендів, четвертих – можливість вертикальної інтеграції і т. д. Слід зазначити, що неможливо управляти такою кількістю факторів одночасно. Необхідне вирішення проблеми дотримання балансу інтересів таким чином, щоб він відповідав критерію економічної доцільності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням методики системи збалансованих показників присвячені праці таких вчених як А.М. Бандурка, І.М. Червяков, О.В. Посилкіна, П.Ю. Буряк, М.В. Рymar, М.Т. Бец, Г.А. Крамаренко.

Постановка завдання. Для нормального перебігу процесу управління важливо своєчасно і точно здійснювати оцінку ефективності діяльності підприємства. Розробники систем підтримки ухвалення рішень, таких як Microsoft, Oracle, «Галактика», постійно наголошують, що для цього слід застосовувати універсальні індикатори. Перед керівниками підприємства виникає проблема вибору такого індикатора, який би реально відображав сукупні результати діяльності компанії.

Виклад основного матеріалу дослідження. На думку вчених, вибір того чи іншого показника залежить від багатьох внутрішніх і зовнішніх чинників, і для різних сфер діяльності показники ефективності будуть різними. Більшість фахівців пропонують використовувати фінансові показники, такі як рентабельність, частку ринку, приріст товарообігу і кількості покупців, темп зростання продажів, чистий прибуток та ін. На їхню думку, для оцінки ефективності діяльності підприємства потрібно лише правильно підібрати той чи інший показник. Інші економісти вважають, що незважаючи на велику кількість фінансових показників, з їх допомогою не завжди можна адекватно оцінити діяльність компанії. Тому наряду з фінансовими показниками, при оцінці ефективності діяльності підприємства слід застосовувати і нефінансові показники. Наприклад, Пол Р. Нівен стверджує: «Коренем проблеми з оцінкою результатів діяльності є те, що практично вона ґрунтується виключно на фінансових показниках діяльності» [9, с. 24]. Для вирішення цієї проблеми він пропонує використовувати збалансовану систему показників, як найефективніший інструмент для успішного втілення в життя різних стратегій.

Розробники збалансованої системи показників Р. Каплан і Д. Нортон пропонують при виборі універсального індикатора результативності діяльності підприємства враховувати чотири найважливіші аспекти: фінанси, клієнти, внутрішні бізнес-процеси, навчання і розвиток персоналу [6, с. 238].

Інші фахівці в області економіки схильні вважати одним з найбільш коректних індикаторів динаміки розвитку компанії співвідношення темпів зміни деяких з характеристик її діяльності.

Наприклад, М. Кисельов пропонує оцінювати динаміку основних показників діяльності підприємства, зіставляючи темпи їх зміни. На його думку, наступне співвідношення є оптимальним:

$$T_{\text{бп}} > T_{\text{оп}} > T_{\text{а}} > 100\%, \quad (1)$$

де $T_{\text{бп}}$ – темп зміни балансового прибутку;

$T_{\text{оп}}$ – темп зміни обсягу продажів;

$T_{\text{а}}$ – темп зміни валюти балансу.

Зазначене співвідношення одержало назву «золоте правило економіки підприємства» і свідчить, що на підприємстві:

– відбувається скорочення собівартості, завдяки випереджаючим темпам зростання прибутку у порівнянні зі зростанням обсягів продажів;

– відбувається ефективне використання ресурсів завдяки випереджаючим темпам зростання обсягів

продажів у порівнянні зі зростанням активів підприємства;

– економічний потенціал підприємства зростає в порівнянні з попереднім періодом.

В залежності від цілей управління обирають різні часові інтервали. Управлінські рішення, ухвалені на основі отриманих результатів за 2 суміжні календарні роки, використовуються для поточного управління. Для стратегічного управління цей інтервал повинен бути збільшений принаймні до 5 років, щоб результати діагностики були точнішими. При цьому для характеристики інтенсивності змін необхідно розрахувати такі середні темпи зростання, які визначаються за формулами середньої геометричної, середньої хронологічної та простої середньої арифметичної.

Подібні розрахунки виконані Є. Федоровою, яка в своїй науковій роботі стверджує, що підвищення ефективності господарювання може відбуватися, якщо показники діяльності підприємства будуть зростати в наступній послідовності:

$$T_{\text{пр}} > T_{\text{реал}} > T_{\text{вл. кап.}} > T_{\text{акт}} \quad (2)$$

де $T_{\text{пр}}$ – темп зростання прибутку;

$T_{\text{реал}}$ – темп зростання реалізації продукції;

$T_{\text{вл. кап.}}$ – темп зростання власного капіталу;

$T_{\text{акт}}$ – темп зростання активів [11, с. 12].

На думку проф. В.Г. Белоліпецького, зазначені вище співвідношення слід поєднати з визначенням вартості фірми. Він стверджує, що «в загальній формулі ефективності

$$T_r > T_e > T_i > T_{\text{ак}} \quad (3)$$

вартість фірми знаходить відображення: в першому параметрі – з точки зору доходів (T_r); у другому параметрі знаходиться приблизна вартість, як частка від річного обороту (T_e); в третьому параметрі відбивається вартість майна фірми (T_i); в останньому параметрі виявляється вартість з позиції чистих активів фірми ($T_{\text{ак}}$)» [2, с. 127].

Згідно висновків одного з провідних вчених з проблем аналізу та фінансового менеджменту д.е.н, проф. Ковальова В.В. співвідношення темпів зміни сукупного капіталу, авансованого в діяльність підприємства, обсягу реалізації і прибутку відображають позитивну тенденцію в розвитку компанії [7, с. 346]:

$$100\% < T_c < T_r < T_p, \quad (4)$$

де T_c – темп зміни сукупного капіталу, авансованого в діяльність підприємства;

T_r – темп зміни обсягу реалізації;

T_p – темп зміни прибутку.

Ковальов В.В. наголошував на принциповій важливості зазначеного співвідношення і запропонував за аналогією із «золотим правилом механіки» назвати його «золотим правилом економіки підприємства» [7, с. 347].

Для акціонерних товариств застосовують наступну інтерпретацію «золотого правила економіки підприємства»:

$$T_{\text{акц}} > T_{\text{чп}} > T_{\text{п}} > T_{\text{вр}} > T_{\text{перс.}} > 1, \quad (5)$$

де $T_{\text{акц}}$ – темп зростання ринкових цін акцій; $T_{\text{чп}}$ – темп зростання чистого прибутку; $T_{\text{п}}$ – темп зростання прибутку до оподаткування; $T_{\text{вр}}$ – темп зростання виручки від реалізації товарів; $T_{\text{перс.}}$ – темп зростання чисельності персоналу.

Співвідношення $T_{вр} > T_{перс}$ впливає з вимоги зростання продуктивності праці. $T_{чп} > T_n$ свідчить, що випереджаючі темпи зростання чистого прибутку ефективніші, на відміну від прибутку до оподаткування, тому що він повністю надходить в розпорядження колективу. Домінування темпу показника $T_{акц}$ над темпами зростання інших показників означає позитивний вплив збільшення курсової вартості акцій, що належать підприємству. Сформульоване правило відображає умови ідеальної динаміки розвитку підприємства і є основою управління в інтересах його акціонерів. Чим ближче реальна динаміка до ідеальної, тим вищий рівень менеджменту управлінських систем на підприємстві.

Отже, «золоте правило економіки» вказує на економічний потенціал підприємства, його можливість розвиватися. Це економічна модель, тому порівняння фактичних показників з нею дозволяє ідентифікувати ситуацію як нормальну, якщо співвідношення показників знаходиться у заданих межах, чи як ненормальну, якщо дане співвідношення не дотримується [7].

Якщо показники демонструють динаміку зростання, то це свідчить про позитивні тенденції на підприємстві. Але якщо зазначені темпи зростання не виконуються, то це свідчення порушення фінансової рівноваги, чи ситуації, яка передбачає існування явних чи прихованих чинників, що говорять про наближення кризових явищ.

На основі представлених методик автором статті здійснена оцінка збалансованості інтересів учасників фармацевтичного підприємства з метою відповідності «золотому правилу бізнесу».

В якості основних показників балансу інтересів ПАТ «ФАРМАК» приймемо наступні: виручка від реалізації продукції (ВР), собівартість виробництва продукції (С), чистий прибуток (ПП), чисельність персоналу (Ч), сукупні активи (СА) і виплачені дивіденди (Д). Саме ці показники економісти рекомендують використовувати інвесторам для аналізу діяльності підприємства. По-перше, в умовах обмеженості інформації, властивій корпоративному управлінню, ці показники є найбільш доступними, в силу того, що є обов'язковими до опублікування в засобах масової інформації та в деяких економічних виданнях виходять в складі рейтингів підприємств. По-друге, відображають найважливіші

фінансові характеристики для реальних і потенційних власників: економічне зростання і розмір корпорації – ВР і ВА, віддача від авансованого капіталу – П і ЧП, ефективність використання ресурсів і продуктивність – Ч, зростання добробуту власників – Д. По-третє, дані показники піддаються упорядкуванню в динаміці.

Оскільки фармацевтичне підприємство ПАТ «ФАРМАК» є акціонерним товариством, то формула для розрахунків дещо модифікується і буде мати такий вигляд:

$$T_{ч} < T_{А} < T_{С} < T_{В} < T_{чп} < T_{д} . \quad (6)$$

Дане правило має на увазі забезпечення якісного зростання показників, що дає можливість компанії в майбутньому досягти успіху в обраній стратегії.

Темп зростання показників визначимо за традиційною формулою:

$$T_x = \frac{x_i - x_{i-1}}{x_{i-1}} \cdot 100\% , \quad (7)$$

де: x_i – значення показника у поточному періоді;

x_{i-1} – значення показника у попередньому періоді.

Припишемо кожному показнику еталонного порядку ранги в спадаючому порядку.

Таблиця 1. Ранги темпів еталонної динаміки показників

Показник	Нормативний ранг
$T_{ч}$	6
$T_{А}$	5
$T_{С}$	4
$T_{В}$	3
$T_{чп}$	2
$T_{д}$	1

Далі розрахуємо відхилення рангів за формулою:

$$\Delta R_i = R_i^{\phi} - R_i^{\eta} \quad (8)$$

де ΔR_i – відхилення рангів нормативного і фактичного порядків i -го показника;

R_i^{η} – ранг i -го показника у еталонному порядку;

R_i^{ϕ} – ранг i -го показника у фактичному порядку.

На основі відхилень фактичних значень від еталонних здійснюється розробка заходів, усунення слабких місць і кращого збалансування інтересів.

Таблиця 2. Основні вихідні показники, що визначають діяльність ПАТ «ФАРМАК»

	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Середньоспискова чисельність працівників, осіб	1934	1954	2116	2250	2351	2456
Середньорічна вартість активів, тис. грн	1628777,5	1854350,5	2353377	3090548,5	3911851,5	4645116,5
Собівартість виробництва продукції, тис. грн	1339385	1612856	1967793	2978913	3648314	4298262
Чистий дохід від реалізації, тис. грн	1691761	1947537	2503335	3578033	4612715	5583124
Чистий прибуток, тис. грн	272722	302678	241411	405415	676383	1035217
Дивіденди	1,65	1,78	1,88	3,03	4,6	5,75

Таблиця 3. Темпи зростання основних індикаторів, що характеризують розвиток ПАТ «ФАРМАК»

Темпи зростання/ скорочення досліджуваних показників	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Середньоспискова чисельність працівників	-	1,034	8,291	6,333	4,489	4,466
Середньорічна вартість активів	-	13,849	26,911	31,324	26,575	18,745
Собівартість виробництва продукції	-	20,418	22,007	51,383	22,471	17,815
Чистий дохід від реалізації	-	15,119	28,539	42,931	28,918	21,038
Чистий прибуток	-	10,984	-20,242	67,936	66,837	53,052
Дивіденди	-	7,879	5,618	61,170	51,815	25,000

Проаналізуємо вплив збалансованості інтересів на ринкову вартість підприємства ПАТ «ФАРМАК». Основні вихідні дані для розрахунку наведені у табл. 2.

Представлені показники дозволяють констатувати, що за останні роки фінансова діяльність підприємства була досить успішною і, більш того, має тенденцію до поліпшення.

Результати розрахунку темпів зростання вихідних показників представлені у наступній таблиці.

Замінімо значення темпів зростання рангами цих характеристик, в порядку спадання показників темпів зростання. За результатами ранжування порівняємо, який з показників зростає більш швидкими темпами, а який найповільніше.

Виконана оцінка збалансованості інтересів учасників фармацевтичного підприємства за «золотим правилом» показала, що у 2015–2017 рр. підприємство максимально наблизилось до такої закономірності, бо темп зростання прибутку був більшим, ніж темп зростання виручки, і темп зростання чисельності вищим від темпу зростання виручки, що зумовлено виконанням планів компанії і свідчить про ефективне управління підприємством. Порушення рангу спостерігалось на рівні показників прибутковості.

Для кращого розуміння відхилень від рангів по роках розрахуємо відхилення фактичних рангів від еталонних.

Найбільш проблемними показниками є ті, які мають найбільше значення відхилення темпів рангів фактичного порядку від нормативного, тобто реальний темп яких значно недобрав до рекомендованого за критерієм балансу інтересів.

Для обчислення загальної відповідності фактичних значень рангів визначеним нормативним скористаємось показниками рангової кореляції Спірмана та коефіцієнтом збігів. Коефіцієнт Спірмана дозволяє проаналізувати стратегічну ефективність діяльності підприємства. В його основу закладено динаміку нормативних показників розвитку компанії.

Коефіцієнт рангової кореляції Спірмана розраховуємо за формулою:

$$K_c = 1 - \frac{6}{n(n-1)} \sum_{i=1}^n (R_i^{\phi} - R_i^n)^2, \text{ або} \quad (9)$$

$$K_c = 1 - \frac{6}{n(n-1)} \sum_{i=1}^n R_i^2,$$

де n – кількість показників, що відображають динамічний критерій; i – відповідний показник динамічного розвитку, R_i^n – ранг i -го показника в еталонному порядку; R_i^{ϕ} – ранг i -го показника у фактичному порядку.

Для розрахунку коефіцієнтів рангової кореляції за відхиленнями обчислимо суми квадратів рангових відхилень.

Для обчислення коефіцієнтів збігів Фехнера необхідно визначити, скільки збігів пріоритетності змін ключових індикаторів спостерігається порівняно з еталонним критерієм. Для цього необхідно попарно порівняти ранги за темпами зростання. Якщо фактичне значення показника відбувається в еталонному напрямі, тобто перевищує за темпами зростання темпи зростання базового показника, то ідентифікуємо цю ситуацію значенням +1, у протилежному випадку –1. Коефіцієнт збігів Фехнера визначається за формулою:

Таблиця 4. Рейтингова оцінка темпів зростання показників розвитку ПАТ «ФАРМАК»

	Еталонний критерій	2013	2014	2015	2016	2017
Середньоспикова чисельність працівників	6	6	4	6	6	6
Середньорічна вартість активів	5	3	2	5	4	4
Собівартість виробництва продукції	4	1	3	3	5	5
Чистий дохід від реалізації	3	2	1	4	3	3
Чистий прибуток	2	4	6	1	1	1
Дивіденди	1	5	5	2	2	2

Таблиця 5. Відхилення фактичних значень від еталонних для ПАТ «ФАРМАК»

	Еталонний критерій	2013	2014	2015	2016	2017
Середньоспикова чисельність працівників	6	0	-2	0	0	0
Середньорічна вартість активів	5	-2	-3	0	-1	-1
Собівартість виробництва продукції	4	-3	-1	-1	1	1
Чистий дохід від реалізації	3	-1	-2	1	0	0
Чистий прибуток	2	2	4	-1	-1	-1
Дивіденди	1	4	4	1	1	1

Таблиця 6. Сума квадратів рангових відхилень і коефіцієнти рангової кореляції для ПАТ «ФАРМАК» за 2013–2017 рр.

	Еталонний критерій	2013	2014	2015	2016	2017
Середньоспикова чисельність працівників	6	0	4	0	0	0
Середньорічна вартість активів	5	4	9	0	1	1
Собівартість виробництва продукції	4	9	1	1	1	1
Чистий дохід від реалізації	3	1	4	1	0	0
Чистий прибуток	2	4	16	1	1	1
Дивіденди	1	16	16	1	1	1
Сума квадратів відхилень	-	34	50	4	4	4
Коефіцієнт рангової кореляції		0,029	-0,429	0,886	0,886	0,886

$$K_F = \frac{F}{n}, \quad (10)$$

де F – сума позитивних і негативних співвідношень між рангами;
 n – загальна кількість попарних порівнянь між визначеними рангами.

Аналогічно здійснено розрахунки показників Фехнера за 2014–2017 рр.

Для кращого представлення результатів, вихідні дані помістимо у таблицю. Використані методики дозволили отримати досить близькі результати.

Таблиця 7. Матриці попарних порівнянь рангових показників 2013 року за методикою Фехнера

	Середньоспискова чисельність працівників	Середньорічна вартість активів	Собівартість виробництва продукції.	Чистий дохід від реалізації	Чистий прибуток	Дивіденди
Середньоспискова чисельність працівників	0,00	+1,00	+1,00	+1,00	+1,00	+1,00
Середньорічна вартість активів		0,00	+1,00	+1,00	+1,00	+1,00
Собівартість виробництва продукції			0,00	-1,00	+1,00	+1,00
Чистий дохід від реалізації				0,00	+1,00	+1,00
Чистий прибуток					0,00	-1,00
Дивіденди						0,00
Коефіцієнт збігів Фехнера	((7-8)/15*100=-6,667%)					

Таблиця 8. Матриці попарних порівнянь рангових показників 2014 року за методикою Фехнера

	Середньоспискова чисельність працівників	Середньорічна вартість активів	Собівартість виробництва продукції.	Чистий дохід від реалізації	Чистий прибуток	Дивіденди
Середньоспискова чисельність працівників	0	1	1	1	1	1
Середньорічна вартість активів		0	1	1	-1	-1
Собівартість виробництва продукції			0	-1	-1	-1
Чистий дохід від реалізації				0	-1	-1
Чистий прибуток					0	-1
Дивіденди						0
Коефіцієнт збігів Фехнера	(6-9)/15*100=-20,00%					

Таблиця 9. Матриці попарних порівнянь рангових показників 2015 року за методикою Фехнера

	Середньоспискова чисельність працівників	Середньорічна вартість активів	Собівартість виробництва продукції.	Чистий дохід від реалізації	Чистий прибуток	Дивіденди
Середньоспискова чисельність працівників	0,00	+1,00	+1,00	+1,00	+1,00	+1,00
Середньорічна вартість активів		0,00	+1,00	+1,00	+1,00	+1,00
Собівартість виробництва продукції			0,00	-1,00	+1,00	+1,00
Чистий дохід від реалізації				0,00	+1,00	+1,00
Чистий прибуток					0,00	-1,00
Дивіденди						0,00
Коефіцієнт збігів Фехнера	(13-2)/15*100=73,33%					

Таблиця 10. Матриці попарних порівнянь рангових показників 2016 року за методикою Фехнера

	Середньоспискова чисельність працівників	Середньорічна вартість активів	Собівартість виробництва продукції	Чистий дохід від реалізації	Чистий прибуток	Дивіденди
Середньоспискова чисельність працівників	0,00	+1,00	+1,00	+1,00	+1,00	+1,00
Середньорічна вартість активів	-	0,00	-1,00	+1,00	+1,00	+1,00
Собівартість виробництва продукції	-	-	0,00	+1,00	+1,00	+1,00
Чистий дохід від реалізації	-	-	-	0,00	+1,00	+1,00
Чистий прибуток	-	-	-	-	0,00	-1,00
Дивіденди	-	-	-	-	-	0,00
Коефіцієнт збігів Фехнера	(13-2)/15*100=73,33%					

Таблиця 11. Матриці попарних порівнянь рангових показників 2017 року за методикою Фехнера

	Середньоспикова чисельність працівників	Середньорічна вартість активів	Собівартість виробництва продукції	Чистий дохід від реалізації	Чистий прибуток	Дивіденди
Середньоспикова чисельність працівників	0,00	+1,00	+1,00	+1,00	+1,00	+1,00
Середньорічна вартість активів	–	0,00	–1,00	+1,00	+1,00	+1,00
Собівартість виробництва продукції	–	–	0,00	+1,00	+1,00	+1,00
Чистий дохід від реалізації	–	–	–	0,00	+1,00	+1,00
Чистий прибуток	–	–	–	–	0,00	–1,00
Дивіденди	–	–	–	–	–	0,00
Коефіцієнт збігів Фехнера	(13–2)/15*100=73,33%					

Таблиця 12. Результати оцінки близькості фактичних значень до еталонних для ПАТ «ФАРМАК»

	2013	2014	2015	2016	2017
Методика № 1 (Коефіцієнт рангової кореляції за Спірманом)*	0,029	–0,429	0,886	0,886	0,886
Методика № 2 (Коефіцієнт збігів за Фехнером)*	–0,067	–0,200	0,733	0,733	0,733

* – визначаються на відрізьку від -1 до 1

Таблиця 13. Оцінка рівня збалансованості інтересів фармацевтичних підприємств на основі розрахунку інтегрованого показника (\bar{R}) за 2013–2017 рр.

	2013	2014	2015	2016	2017
ПАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця»»	0,619	0,567	0,538	0,267	0,343
ПАТ «Фармак»	0,491	0,343	0,905	0,905	0,905
ПАТ «Київський вітамінний завод»	0,510	0,571	0,719	0,371	0,276

Отримані результати дозволяють стверджувати, що найбільший рівень збалансованості інтересів спостерігався у 2015–2017 роках, найнижчий у 2014 році. В 2013 році спостерігався середній рівень збалансованості інтересів. Загальний рівень збалансованості може бути охарактеризований як добрий (вище середнього рівня). У 2014 році значення інтегрованого показника збалансованості знизився до «нижче середнього рівня». Якщо розглядати отриманий результат в діапазоні від 0 до 1, то значення у 2013 році становило:

$$\bar{R} = \frac{(1 + 0,029) + (1 + (-0,067))}{4} = 0,49.$$

За цією ж формулою можна провести інтерпретацію показників. Наприклад, у 2014 році значення інтегрованого показника найнижче – 0,34 («Нижче середнього»), а у 2015–2017 роках найвище – 0,90 («Дуже високе»).

Наведену методику доцільно використовувати для оцінки інтегрованого показника збалансованості інтересів інших фармацевтичних підприємств у порівнянні з лідером ринку фармацевтичної галузі.

Результати проведених розрахунків за матеріалами ПАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця»», ПАТ «Фармак» та ПАТ «Київський вітамінний завод» наведемо у наступній таблиці.

Висновки з проведеного дослідження. Якщо порівнювати результати розрахунку інтегрованого показника лідера ринку ПАТ «Фармак» з результатами розрахунку ПАТ «Київський вітамінний завод» та ПАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця»», то можна відзначити, що підприємства-послідовники не приділяють належної уваги показникам збалансованості інтересів, оскільки інтегровані показники обох підприємств знаходяться на низькому рівні.

1. Бандурка А.М., Червяков И.М., Посылкина О.В. Финансово-экономический анализ: Учебник. Харьков: Ун-т внутр. дел, 1999. 394 с.
2. Белоліпецький В.Г. Закономерности и факторы развития российского хозяйства: лекции для аспирантов. М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС. 2005.
3. Буряк П.Ю., Римар М.В., Бець М.Т. та ін. Финансово-економічний аналіз: Підручник. Під аг. Ред. П.Ю. Буряка, М.В. Римара. К.: ВД «Професіонал», 2004. 528 с.
4. Быкадоров В.Л., Алексеев П.Д. Финансово-экономическое состояние предприятия: Практическое пособие. М.: «Издательство ПРИОР», 1999. 96 с.
5. Гриценко О.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2000. 112 с.
6. Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. 2-изд., испр. и доп. Пер. с англ. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. 320 с.
7. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. М.: Финансы и статистика, 2013. 560 с.
8. Крамаренко Г.О. Финансовый анализ і планування. Київ: Центр навчальної літератури, 2003. 224 с.
9. Нивен Пол Р. Сбалансированная система показателей – шаг за шагом: Максимальное повышение эффективности и закрепление полученных результатов. Пер. с англ. Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2003. 328 с.

E-mail: allaserg.ivanova@gmail.com