

Меречина Ю.О., аспірант
Житомирський національний агроекологічний університет
м. Житомир, Україна

ГУДВІЛ ЯК СКЛАДОВА ЧАСТИНА ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В ході господарської діяльності, кожне підприємство з моменту свого створення, накопичує нематеріальні та матеріальні активи, відбувається зростання дебіторської і кредиторської заборгованості, випуск акцій, створення власного капіталу, отримання прибутків і збитків. Зважаючи на це, підприємство отримує назву, яка стає відомою (або невідомою) серед споживачів, в ході його подальшої підприємницької діяльності. Свою репутацію підприємство формує самостійно, тому через деякий час може здобути, як позитивної так і негативної думки конкурентів. Тому, завдяки їй визначаються партнери та клієнтура підприємства. Все це формує репутацію щодо дотримання договорів і угод, якості виготовлення продукції, кваліфікованість та компетентність працівників тощо. Всю цю сукупність понять в науковій практиці прийнято називати одним терміном – гудвіл.

Проте, для багатьох термін «гудвіл» це новинка. Але потрібно пам'ятати, що ця категорія згадується в понад 38 законодавчих актах. Цей термін в загальних рисах трактується, як репутація, респектабельність, повага та висока оцінка компанії та її продукції.

Термін «goodwill» в перекладі з англійської мови означає «добра воля». Але основна частина дослідників дотримується думки, що гудвіл – це складний актив, який утворюється внаслідок різниці між ціною купівлі підприємства і вартістю його чистих активів, з метою отримання прибутку.

В англо-російському економічному словнику зафіксовано, що «goodwill» - це умовна вартість репутації і ділових зв'язків фірми, грошова оцінка капіталу [2, с.321].

Згідно нормативного документу US GAAP, SFAS 142 “Гудвіл та інші нематеріальні активи” – це перевищення вартості придбаного підприємства над вартістю його ідентифікованих активів за вирахуванням зобов'язань [1, с. 55].

Ми вважаємо, що гудвіл – це комплекс заходів, направлений на підвищення прибутку підприємства, ділової репутації, налагодження взаємовідносин з клієнтами та замовниками, різноманітність та якість продукції, вихід підприємства на домінуючу позицію ринку продукції, робіт та послуг.

Гудвіл являє собою складову частину ділової активності, тому ми хочемо запропонувати визначити спільні та відмінні риси в цих поняттях.

ЕКОНОМІЧНИЙ БЛОК ДОСЛІДЖЕНЬ

Таблиця 1

Спільні та відмінні ознаки між гудвілом та діловою активністю

№ з/п	Спільні риси	Відмінні риси
1.	У широкому розумінні гудвіл і ділова активність означає весь спектр зусиль, комплекс заходів спрямованих на збільшення прибутку підприємства, просування фірми на ринках продукції, праці і капіталу	Ділова активність на відміну від гудвілу – це комплексна оцінка діяльності підприємства. Аналіз його конкурентоспроможності, наявності фінансових ресурсів, дебіторської та кредиторської заборгованості.
2.	Ці два поняття характеризують імідж підприємства, його ділову репутацію, престиж	Гудвіл являє собою нематеріальний актив, вартість якого визначається як різниця між ринковою ціною та балансовою вартістю активів підприємства, тобто має значення грошової оцінки невлучимого капіталу
3.	Ділова активність або гудвіл господарюючих суб'єктів складаються як з репутації товарів і послуг, так і з репутації використовуваних товарних знаків та зовнішнього вигляду товарів	Ділова активність характеризує оборотні активи, а гудвіл нематеріальні або невідчутні активи.
4.	За допомогою показника ділової активності (обсягу продажу) здійснюються оцінка гудвілу за синтетичним методом	

Джерело: (узагальнено автором)

Отже проведене дослідження показало, що гудвіл і ділова активність це близькі та взаємопов'язані категорії, але носять самостійний характер.

Розглядаючи гудвіл, як інструмент активності необхідно визначити основні показники ділової активності:

1. Коефіцієнт оборотності активів;
2. Коефіцієнт оборотності оборотних засобів;
3. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості;
4. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості;
5. Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів;
6. Коефіцієнт оборотності основних засобів;
7. Коефіцієнт оборотності власного капіталу;

Важливість показників оборотності пояснюється тим, що характеристики обороту багато в чому визначають рівень прибутковості підприємства.

Коефіцієнт оборотності активів відображає швидкість обороту сукупного капіталу підприємства, тобто показує, скільки разів за аналізований період відбувається повний цикл виробництва й обіг, що приносить відповідний ефект у вигляді прибутку. Розрахувавши цей коефіцієнт, ми можемо запропонувати у разі необхідності комплекс заходів, спрямованих на збільшення прибутку користуючись найкращими управлінськими рішеннями та новими технологіями, тобто використати гудвіл.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості показує, скільки разів за рік обернулися кошти, вкладені в розрахунки. Як правило, чим вище цей показник, тим краще, тому що підприємство швидше одержує оплату по

рахунках і може використати ці кошти для покращення діяльності підприємства. Це може бути введення нового асортименту товару, збільшення площі підприємства або підвищення компетенції та кваліфікації персоналу.

Коефіцієнт оборотності власного капіталу розраховується як відношення чистої виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) до середньорічної величини власного капіталу підприємства і характеризує ефективність використання власного капіталу підприємства.

Як бачимо показники ділової активності пов'язані з гудвілом, оскільки від їх значень напряму залежать подальші дії керівництва щодо успішної діяльності підприємства.

Отже, на наш погляд поняття «гудвіл», не дивлячись на свою багатовікову історію, залишається однією з найважливіших категорій економіки. Його роль зростає, у зв'язку з тим, що більшість складових сучасної теорії та практики управління розглядається, як ключові фактори росту вартості компаній, без яких неможливо забезпечити конкурентні переваги.

Гудвіл являє собою складову частину ділової активності, оскільки це близькі та взаємопов'язані категорії, але в свою чергу носять самостійний характер.

Література

1. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік і фінансова звітність за міжнародними стандартами / С.Ф. Голов, В.М. Костюченко – Х.: Фактор, 2007. – с. 55.
2. Жданов Н.Ф. Англо-русский экономический словарь / Н.Ф. Жданов, Є.Л.Вартумян – 2-е изд. – М.: Рус. яз., 1998. – С.321.



Миронюк Ю.Б., завідувач сектору кадрово-організаційної роботи
Департаменту економічного розвитку і торгівлі
Київська обласна державна адміністрація
м. Київ, Україна

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ

У сучасній змішаній економіці система державних закупівель є обов'язковим елементом управління державними фінансами та іншими ресурсами суспільного сектора економіки і покликана виконувати не тільки функції забезпечення суспільних потреб, а й функції державного регулювання економіки. Так, відповідно до думки Д. Рубвальтера, саме державна контрактна система поряд з державним бюджетом, податковою та резервною системами становить фундамент державного управління, спираючись на який держава здійснює свої головні економічні функції і господарювання [11].