

ДІАГНОСТИЧНІ ІНСТРУМЕНТИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ДОХОДОМ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто роль доходів у діяльності підприємства, а також проаналізовано основні діагностичні інструменти оцінки ефективності економічної діяльності підприємства, основою якої є дохід.

Ключові слова: дохід, економічна діагностика, підприємство, комплексна система показників, збалансована система показників.

Сучасний етап розвитку ринкової економіки в Україні характеризується посиленням конкурентної боротьби, перемога в якій потребує інноваційних підходів до забезпечення ефективної діяльності підприємств. За таких умов першочерговим завданням стає підвищення ефективності управління доходом підприємства з метою забезпечення високого рівня його рентабельності як економічної основи платоспроможності і конкурентоспроможності.

Зрозуміло, що обґрунтувати ефективне управління доходом підприємств неможливо без діагностичних інструментів, які дозволяють не тільки оцінити досягнуті результати, а й запропонувати їхнє підвищення на майбутній (плановий) період. Тому вирішення поставлених проблем є доволі актуальним і важливим для фінансово-господарської діяльності підприємств в умовах розвитку ринкових відносин.

Оскільки сучасний ринок і ринкові відносини характеризуються нестабільністю і невизначеністю економічних процесів, то економічна діагностика діяльності суб'єктів ринкових відносин є тим інструментом, який враховує вплив різних чинників на ефективність діяльності підприємства, дозволяє оцінити його поточний економічний стан та допомагає знайти шляхи вирішення виявлених проблем, а тому вона стає першочерговим завданням для економістів-аналітиків. Практика підтверджує, що без якісної діагностики діяльності підприємства неможливе ефективне управління виробництвом і реалізацією продукції, а відтак доходом і прибутком.

Метою статті є аналіз існуючого інструментарію економічної діагностики та розробка методів діагностування ефективності управління доходом на прикладі виробничого підприємства, оскільки саме дохід у взаємозв'язку з витратами забезпечує підприємствам фінансову стійкість і конкурентоспроможність.

Вивчення питань діагностики доходів підприємств знайшло відображення в працях багатьох українських і зарубіжних вчених, таких як В.В. Баранов, Т.Б. Бердникова, М. Диканова, П.Р. Нівен, О.О. Недосекін та ін. [1-6].

Вивчення наукових праць з питань економічної діагностики дозволяє розглядати її як комплексну систему вивчення економічних процесів, оцінки основних тенденцій економічного розвитку, виявлення слабких місць і проблем в діяльності підприємств з метою розробки заходів щодо зміцнення їхнього фінан-

сового стану, прискорення економічного розвитку та примноження соціального ефекту.

Отже, сутність економічної діагностики полягає у глибокому вивченні результатів діяльності підприємств з метою їхнього підвищення.

Головними завданнями діагностування цих результатів визнано такі:

- оцінка показників економічного розвитку підприємства;
- визначення етіології економічного діагнозу;
- ліквідація симптомів кризових явищ [1, с. 47].

Одним із основних критеріїв ефективного функціонування кожного підприємства є отримання позитивного фінансового результату, тобто прибутку. Якщо чистий прибуток є кінцевим (завершальним) фінансовим результатом, то доходи підприємства, отримані від різних видів діяльності, є первинним (вхідним) фінансовим результатом підприємства. У цьому контексті дохід є основою господарювання, а тому відіграє ключову роль в оптимізації економічної, фінансової, інноваційної та соціальної діяльності підприємства.

Економічний аспект сутності доходу вбачається в тому, що своєчасне отримання доходу в достатній кількості для покриття витрат забезпечує нарощування економічного потенціалу, призводить до перемоги в конкурентній боротьбі через посилення конкурентоспроможності підприємства.

Фінансова складова значення доходу полягає в забезпеченні отримання прибутку та оздоровленні фінансового стану підприємства.

Дохід підприємства має безпосередній вплив на інноваційний характер діяльності, адже його отримання дозволяє впроваджувати на підприємстві нові технології, залучати нові ресурси та розробляти і застосовувати інноваційні заходи в поточній діяльності.

Значний інтерес представляє соціальний аспект доходу підприємства. Отримання доходу в достатній кількості дає можливість збільшити дивідендні виплати акціонерам та виплати соціального значення для працівників підприємства. Збільшуються виплати в бюджет, що впливає на загальний макроекономічний розвиток держави. Дохідне підприємство вчасно виконує свої зобов'язання перед своїми контрагентами, покриває кредиторську заборгованість, що сприяє налагодженню партнерських зв'язків, та створює позитивний імідж для підприємства. У свою чергу, варто зазначити, що покращення соціального аспекту діяльності підприємства в подальшій перспективі призводить до збільшення фінансового результату.

Таким чином, до основних функцій доходу можна віднести розподільчу, стимулюючу, оптимізаційну та діагностичну.

Розподільча функція виражається у самому механізмі формування і використання доходу через покриття витрат і формування прибутку.

Дохід є основою розвитку господарської діяльності, в чому виражається його стимулююча функція. У цьому контексті дохід є стимулятором ділової активності, інвестиційної привабливості та зростання потенціалу підприємства. Разом з тим дохід є джерелом збільшення фінансових ресурсів та активізації економічного мислення.

Отримання доходу в достатній кількості дозволяє оптимізувати господарську діяльність залежно від існуючих потреб та обмежень. У цьому полягає його оптимізаційна функція.

Водночас дохід є індикатором ефективності господарської діяльності та досягнення стратегічних цілей. Діагностування дохідності діяльності дозволяє відповісти на запитання – чи доцільно вкладати капітал в ті чи інші сфери бізнесу?. У свою чергу, після проведення діагностики дохідності та отримання відповіді на поставлене питання можна розробляти стратегічні плани, тобто визначати орієнтири подальшого розвитку або шукати нові альтернативи вкладання капіталу.

Оскільки дохід займає одне з ключових місць в системі оптимізації діяльності, то саме економічній діагностиці процесу управління доходами необхідно приділяти посилену увагу на підприємствах.

Економічна діагностика управління доходами базується на аналізі джерел формування доходів підприємства та визначенні напрямків раціонального їхнього використання, що дозволяє оцінити дохідність підприємства, виділивши ефективність джерел формування та напрямків використання доходів, отриманих з різних джерел.

Слід відзначити найбільш характерні, з нашої точки зору, риси економічної діагностики управління доходами, що знайшли відображення у використаних підходах:

- в ході економічної діагностики доходи підприємства отримують якісний опис та характеристику;
- економічна діагностика може включати в себе різні інструменти і методи;
- економічна діагностика – це система конкретних дій, спрямованих на підвищення дохідності підприємства.

У ході економічної діагностики управління доходами підприємств можна застосовувати загальновідомі інструменти та методи, зокрема такі:

- аналіз структури і динаміки доходів;
- оцінка формування кінцевого фінансового результату підприємств;
- факторний, кореляційний та регресійний аналіз доходів;
- планування та імітаційне моделювання доходів підприємств;
- рейтингова оцінка дохідності підприємств-конкурентів;
- комплексна система показників ефективності управління доходами;
- збалансована система показників (Balanced Scorecard);
- інтегральна оцінка дохідності підприємства тощо.

Розглянемо спершу комплексну систему показників, спрямовану на визначення ефективності управління доходами підприємства. Ця система побудована за принципом комплексної системи Du Pont. Її основною перевагою є простий розрахунок і використання інтегрального показника дохідності підприємства, який дозволяє оцінити ефективність його діяльності щодо формування і використання доходу. Тому виникає проблема розробки комплексної системи показників ефективності управління доходом кожного підприємства, основою якої є інтегральний показник його дохідності. Цей показник має бути більшим за 1 в поточному періоді порівняно з минулим.

Розрахунок інтегрального показника охоплює п'ять блоків, а саме: дохідність капіталу, дохідність на одного працівника, дохідність витрат, комерційна рентабельність та дохідність акцій.

Розроблена нами комплексна система показників оцінки ефективності управління доходами підприємств передбачає використання інформації, яка відображається у формі 1 «Баланс» та формі 2 «Звіт про фінансові результати».

Особливої уваги під час оцінки ефективності діяльності підприємства заслуговує збалансована система показників (Balanced Scorecard, BSC), розроблена Д. Нортонем і Р. Капланом на початку 90-х років минулого століття [2]. Вона передбачає виділення значень ключових показників ефективності, тому отримала велику популярність, бо її метою є сприяння процесам стратегічного розвитку підприємств. Вона розглядається мало не обов'язковим елементом стратегічного планування корпорацій [5].

Структура моделі BSC являє собою ланцюг блоків таких факторів: «інновації – внутрішні процеси – задоволеність клієнта – фінанси». Вважається, що такий ланцюг виступає передумовою стратегічного планування та контролю на основі побудованої системи збалансованих показників. Варто відзначити, що в BSC можуть входити як традиційні кількісні, так і якісні фактори [3]. Нами розроблено збалансовану систему показників, яка включає фактори успіху підприємства, стратегічні цілі підприємства, завдання для досягнення цих цілей, а також результативні показники оцінки цих параметрів разом із формулами для розрахунку.

До факторів успіху віднесено фінансові, виробничі, інформаційні, кадрові та маркетингові, кожен з яких має свою стратегічну мету, що визначається відповідними діями та показниками. Зокрема, метою фінансових факторів успіху є такі: підвищення рентабельності власного капіталу, ефективне використання позикових коштів, оптимізація витрат, збільшення обсягів реалізації та прибутку.

Виробничі фактори успіху ставлять метою підвищення якості та розширення асортименту за рахунок оновлення продукції, інформаційних – швидке реагування на зміни у зовнішньому та внутрішньому середовищах шляхом оптимізації інформаційних потоків.

Кадрові фактори успіху пов'язані з підвищенням ефективності праці, що забезпечується продуктивністю праці, соціальним захистом працівників, підвищенням кваліфікації та покращенням умов праці.

Метою маркетингових факторів успіху є оптимізація маркетингової політики, яка передбачає збільшення ринкової частки підприємства, ефективну цінову політику, ефективну рекламу, управління своїм брендом та створення високого іміджу підприємства [4].

Кожен з наведених факторів вимірюється відповідними показниками.

Застосування BSC змушує підприємства часто змінювати фокус свого бізнесу, перенаправляючи бізнес в бік стратегічного управління змінами, а не на ретроспективу.

Все це спонукає керівництво до нового погляду на ефективність діяльності підприємств, до розробки стратегій та планування діяльності під новим ку-

том зору, що, безумовно, позитивно впливає на економічну ефективність і соціальний ефект.

Висновки. Економічна діагностика управління доходами підприємства передбачає детальне і комплексне дослідження сутності, джерел формування, напрямків використання доходів підприємства з метою отримання максимально достовірної інформації про поточний стан дохідності, установлення діагнозу, проведення ефективного планування доходів та їхньої оптимізації на основі наукових знань та використання методологічного інструментарію економічної діагностики.

Процес діагностування управління доходом являє собою складну систему, на вході якої аналізуються ресурси підприємства та зовнішня інформація, а на виході – удосконалений економічний процес, який характеризується збільшенням рівня рентабельності та дохідності, оптимізацією господарської діяльності і в тому числі доходів, примноженням соціального ефекту та отриманням нових знань та інформації про дохід підприємства.

Економічну діагностику варто застосовувати в процесі управління доходами кожним підприємством, оскільки вона дозволяє виявляти нові тенденції в роботі підприємства, що потребує внесення змін в оперативне управління його фінансовою і господарською діяльністю в цілому.

Процес діагностування ефективності управління доходом підприємства базується на економічних розрахунках, що доводить необхідність вивчення систем показників ефективності формування та використання доходів. Подальші дослідження дозволять пристосувати існуючі інструменти економічної діагностики до управління ефективністю доходами конкретної галузі та окремих підприємств.

Література

1. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности: учебник / под ред. Т.Б. Бердникова. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 215 с.
2. Нортон Д. Система сбалансированных показателей: от стратегии к действию: учеб. пособие / Д. Нортон, Р. Каплан. – М.: Олимп-Бизнес, 2003. – 320 с.
3. Недосекин А.О. Система сбалансированных показателей (BalancedScorecard): плюсы, минусы, проблемы внедрения [Электронный ресурс] / А.О. Недосекин. – 2009. – Режим доступа: <<http://www.uprav.biz/materials/management/view/1092.html>>.
4. Семенькова А.В. Збалансована система показників для оцінки ефективності служби персоналу на підприємстві [Електронний ресурс] / А.В. Семенькова. – 2007. – Режим доступу: <<http://intkonf.org/semenkova-av-zbalansovana-sistema-pokaznikov-dlya-otsinki-efektivnosti-sluzhbi-personalu-na-pidpriemstvi>>.
5. Диканова М. Сбалансированная система показателей / М. Диканова // КАДРОВИК. – 2007. – № 7. – С. 35-37.
6. Нивен П.Р. Сбалансированная система показателей – шаг за шагом: максимальное повышение эффективности и закрепление полученных результатов [Электронный ресурс] / П.Р. Нивен. – Режим доступа: <<http://www.balanced-scorecard.ru/book4.htm>>.