

Парфентьєва О. Г.,

аспірант Національного транспортного університету

МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ ДЛЯ ОЦІНКИ ПОТЕНЦІАЛУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ АВТОМОБІЛЬНОГО ТРАНСПОРТУ

У статті розглянуто та проаналізовано погляди деякої когорти науковців та запропоновано позицію з приводу дискусійного питання щодо методологічних аспектів формування системи показників, які використовуються в економічній діагностиці на підприємствах. Подана класифікація показників економічної діагностики за різними класифікаційними ознаками. Запропоновано приклад економічних показників, які можна використати для діагностики потенціалу розвитку підприємства за функціональними сферами діяльності підприємства.

Ключові слова: економічна діагностика, показники, методи та моделі для проведення економічної діагностики потенціалу розвитку.

В статье рассмотрены и проанализированы взгляды некоторой когорты ученых и предложено свою позицию по поводу дискуссионного вопроса о методологических аспектах формирования системы показателей, используемых в экономической диагностике на предприятиях. Дана классификация показателей экономической диагностики по различным классификационным признакам. Предложен пример экономических показателей, которые можно использовать для диагностики потенциала развития предприятия по функциональным сферам деятельности предприятия.

Ключевые слова: экономическая диагностика, показатели, методы и модели для проведения экономической диагностики потенциала развития.

The article considers and analyzes the views of some cohorts of scientists and personal view on the controversial issue on methodological aspects of a system of indicators that are used in the diagnosis of economic enterprises is suggested. The classification of economic indicators for various diagnostic classification features is offered. An example of economic indicators that can be used to diagnose potential of enterprise functional areas of the company is provided.

Keywords: economic diagnostics, indicators, methods and models for economic development potential diagnosis.

Постановка проблеми. В процесі проведення на підприємствах економічної діагностики, аналітичної обробки економічної інформації застосовується низка спеціальних способів і прийомів. Вони ще більше розкривають специфічність економічної діагностики та відображають її системний, комплексний характер. Проте досі не існує однозначної відповіді, якими саме методами, та якою кількістю користуватися при проведенні економічної діагностики та які показники і в якій кількості застосовувати.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Сьогодні існує велика кількість методичних підходів щодо проведення економічної діагностики підприємства, запропонованих багатьма вченими – економістами такими, як І. М. Вагнером, О. Волковою, О. О. Гетьманом, Н. М. Деєвою, А. І. Дмитренком, Т. О. Загорною, Н. В. Измайловою, В. В. Ковальовим, Віт. В. Ковальовим, Є. В. Мнихом, О. І. Олексюком, Н. О. Сагалаковою, Н. В. Тарасенком, В. М. Шаповалом, О. О. Шереметом, Д. В. Шияном, Г. О. Швиданенком тощо.

Мета і завдання дослідження. Мета статті – проаналізувати сформовані погляди вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів та дати своє бачення питанню щодо методологічних аспектів формування системи показників для проведення економічної діагностики на підприємствах, зокрема на підприємствах автомобільного транспорту.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до здійсненого нами аналізу економічної літератури за такою тематикою вищезгаданих науковців [1-12], виявлено, що під час економічної діагностики можуть використовуватися найрізноманітніші прийоми, методи та моделі як економічного, так і фінансового аналізу. При цьому їх кількість і широта застосування залежить від конкретних цілей, об'єктів діагностики та визначаються її завданнями в кожному окремому випадку.

Із зазначеного вище випливає, що якість проведення економічної діагностики потенціалу розвитку визначається переліком відповідних показників економічної діяльності підприємства. Саме тому розробці переліку індикаторів економічного стану підприємства й обґрунтуванню доцільності їх застосування присвячено багато праць як вітчизняних, так і зарубіжних вчених-економістів. Оскільки не існує певного списку коефіцієнтів для проведення економічної діагностики потенціалу розвитку підприємства, кожен науковець пропонує своє бачення цієї проблеми.

Діяльність підприємства та її результати аналітично відтворюються в економічних показниках, під якими ми розуміємо як кількісну, так і якісну інтерпретацію процесу чи явища, а також його певного

результату. Кожний економічний процес виражається не одним показником, а цілою системою показників, які пов'язані один з одним. З огляду на зазначене, показники, за якими проводиться економічна діагностика, можна класифікувати так [11]:

Залежно від властивостей процесів, які він відображає:

- кількісні (відображають розмір господарських явищ, величину кількісних змін, що в них відбуваються, величину ресурсів);
- якісні (характеризують суттєві особливості й властивості досліджуваних явищ, рівень їх розвитку, використання ресурсів, ефективність діяльності).

Залежно від масштабів використання:

- загальні (використовуються для характеристики результатів роботи всіх галузей народного господарства);
- спеціальні або часткові, або специфічні (специфічні для окремих галузей).

Залежно від технології їх утворення:

- первинні;
- похідні;
- синтетичні;
- аналітичні.

Залежно від способу розрахунку:

- відносні (показують співвідношення абсолютних показників і виражаються у відсотках, коефіцієнтах, індексах);
- абсолютні (виражаються у гривнях).

Такі науковці, як Н.В. Тарасенко, І.М. Вагнер пропонують додати до зазначеної класифікації коефіцієнтів такі [9]:

За характером відображення аналізованих процесів:

- натуральні (виражають розмір явища у фізичних одиницях виміру);
- вартісні (показують величину економічних об'єктів і процесів у вартісному виразі);
- трудові (характеризують витрати праці та її ефективність).

За місцем у причинно-наслідкових зв'язках:

- результатні (показник розглядається як результат дії одного або кількох чинників і виступає як об'єкт дослідження);
- факторні (визначають стан результатного показника та виступають як причини зміни його величини).

За способом формування:

- нормативні;
- планові;
- договірні;
- облікові;
- звітні;
- аналітичні.

З огляду на вищеподане, важливим є саме визначення й обґрунтування системи індикаторів (показників), на основі яких здійснюється економічна діагностика потенціалу розвитку підприємства. Для цих критеріїв варто розробити як якісні, так і кількісні характеристики, шкали для розрахунку визначених значень показників та виявити їх нормативні значення.

Потрібно також врахувати, що при визначенні зазначених показників ми стикаємося з певною проблемою. Вона полягає в тому, що на ефективність роботи підприємства впливає досить значна кількість чинників, врахування яких є дуже трудомістким, навіть якщо ми залучимо використання певного програмного забезпечення. Саме тому варто звертати увагу тільки на найбільш суттєві чинники. Також вважаємо, що перелік показників, які ми будемо розраховувати при економічній діагностиці потенціалу розвитку підприємства залежить від об'єкта діагностики, його складових та умов функціонування організації в процесі проведення економічної діагностики.

Тому якість проведення економічної діагностики визначається саме набором цих оціночних детермінант.

При цьому характерними особливостями методу економічної діагностики є: використання системи показників, які всебічно характеризують діяльність підприємства; вивчення причин змін цих показників; виявлення та вимірювання взаємозв'язку між ними з метою підвищення ефективності.

Справді, правильно вибраний метод та сформовані показники для проведення діагностики зумовлює його результат, ефективність дослідження економічного розвитку підприємства.

Отже, перелік показників для проведення економічної діагностики потенціалу розвитку підприємства є досить різноманітним і дискусійним. Щобільше, зауважимо, що ми зіткнулися з великою проблемою

того, що в економічній літературі на сьогодні простежується різноманітність назв одного і того ж показника та різні алгоритми до проведення їх оцінки.

Так, відповідно до цього, вважаємо за необхідне визначити та обґрунтувати систему показників економічної діяльності підприємства, на основі яких ми можемо проводити економічну діагностику потенціалу розвитку підприємства. Для цих показників треба розробити не тільки кількісні, а й якісні характеристики, шкали для виміру значень індикаторів, визначити нормативні, базові чи еталонні значення, які допоможуть більш якісно визначити стан підприємства.

Огляд економічної літератури щодо цього питання показав, що в більшості методик діагностики основна увага приділяється дослідженню тільки фінансових показників, які присутні в офіційній бухгалтерській звітності. Фінансово орієнтовані системи показників не охоплюють повною мірою комплексності процесів підприємства. Для діагностики потенціалу розвитку підприємства нами рекомендується враховувати також і показники діяльності інших підсистем підприємства – підсистем «виробництва», «маркетингу» та «управління», ґрунтуючись на даних аналізу господарської діяльності підприємства та результатах маркетингових досліджень. Вищевикладене надало можливість виділити нам такі основні блоки системи показників, як: фінанси, виробництво, маркетинг та управління. На основі цього керівництво підприємства отримує збалансовану систему показників у чотирьох основних областях. Таким чином, збалансована система показників діагностики є своєрідним засобом моніторингу та ефективним інструментом як поточного, так і стратегічного управління діяльністю підприємства.

В управлінні підприємством найбільше значення мають дві категорії показників: цільові (відповідно до вибраних стратегій розвитку) та функціональні (мають істотний вплив за окремими напрямками діяльності).

Розглянемо приклад показників, які можна використати для діагностики потенціалу розвитку підприємства (табл. 1).

Таблиця 1
Показники, що формують потенціал розвитку підприємства

Складова потенціалу розвитку	Показник
<p style="text-align: center;">Фінансова</p> <p>(включають оцінювання фінансових результатів діяльності підприємства, розмір власних фінансових ресурсів, а також додаткові ресурси, які потрібно першочергово спрямувати на інвестування)</p>	<ul style="list-style-type: none"> – частка прибутку чи збитку; – чистий дохід від реалізації продукції; – повна собівартість продукції; – активи; – грошові кошти та їх еквіваленти; – власний, статутний та резервний капітал; – довгострокові та короткострокові зобов'язання; – кредиторська заборгованість; – рентабельність; – коефіцієнт незалежності; – коефіцієнти ліквідності; – коефіцієнт фінансової стійкості; – коефіцієнт росту власного капіталу; – коефіцієнт платоспроможності; – період погашення дебіторської та кредиторської заборгованості.
<p style="text-align: center;">Виробнича</p> <p>(дає оцінку стану основних фондів, технології та інших елементів, що використовуються у процесі виробництва)</p>	<ul style="list-style-type: none"> – обсяг товарного та незавершеного виробництва; – обсяг валової продукції; – собівартість одиниці виготовленої продукції; – частка браку; – норми часу на виготовлення продукції, виконання операцій; – кількість змін роботи обладнання на добу; – середньодобовий випуск товарної продукції; – можливості змін у технології та технічному оснащенні; – якість виробництва та унікальність технології; – виробничі потужності та їхнє завантаження; – забезпеченість виробництва сировиною, матеріалами, обладнанням, робочою силою; – ефективність виробництва; – витрати на виробництво; – коефіцієнт зносу та коефіцієнт втрат; – продуктивність праці та устаткування; – виробнича потужність та працездатність; – фондівіддача та фондоозброєність; – фондоємність та матеріалоємність; – коефіцієнт невиконання плану; – коефіцієнт оновлення та коефіцієнт вибуття.

<p style="text-align: center;">Маркетингова (характеризують ринкове середовище за кожною групою продуктів і підприємства загалом)</p>	<ul style="list-style-type: none"> – питома вага витрат на маркетинг та рекламу; – частка ринку підприємства в галузі; – оцінка сформованого іміджу підприємства; – ефективність залучення нових клієнтів; – витрати на гарантійний ремонт; – етап життєвого циклу продукту; – імідж підприємства; – цінові знижки; та умови платежу й постачання; – розвиток сервісу; – показники якості та конкурентоспроможності продукції й підприємства; – коефіцієнт стійкості асортименту товарів; – наявність стратегій завоювання та зростання потенціалу ринку; – система ціноутворення та еластичність цін щодо попиту і пропозиції; – аналіз та прогноз необхідних змін у продукції, яка споживається.
<p style="text-align: center;">Управління (характеризує організування в системі менеджменту на підприємстві й у системі стратегічного планування)</p>	<ul style="list-style-type: none"> – ступінь відповідності методів управління завданням підприємства; – ступінь використання бюджету розвитку підприємства; – ступінь використання фонду матеріального заохочування працівників; – штатна, середньоспискова та явкова чисельність працівників; – облікова чисельність керівників, фахівців, службовців, основних та допоміжних робітників; – кількість прийнятих та звільнених працівників; – тарифні ставки для працівників різних категорій; – структура та рівень кваліфікації персоналу.

Наведений як приклад перелік показників, який використовується для діагностики потенціалу розвитку підприємства, не вичерпує їхньої кількості, однак на практиці ці показники не використовуються всі разом через великий обсяг робіт, пов'язаних зі збором і обробкою інформації для розрахунків.

Отже, кількість показників повинна бути невеликою, оскільки тільки в такий спосіб можна, з одного боку, створити передумови для оперативності й комплексності діагностики потенціалу розвитку, а з іншого боку уникнути надмірної трудомісткості та виключити суперечливість висновків [8].

Кожне підприємство може розробляти свої методичні засади для діагностики власного внутрішнього середовища, які б відображали його особливості, розширюючи чи звужуючи в разі необхідності відповідні групи чинників. Головна мета при цьому – визначення «критичних точок» у функціонуванні та управлінні підприємством, які є основою для встановлення пріоритетів у рішенні стратегічних проблем.

Висновки. Підсумовуючи вищезазначене, підкреслимо, що сьогодні немає загально визнаного переліку показників діагностики потенціалу розвитку підприємства. Деякі вчені ототожнюють діагностику з використанням значно малої, обмеженої кількості показників, інші науковці пропонують розраховувати всі можливі економічні показники діяльності підприємства, незважаючи на те, що при цьому виникає проблема великого обсягу розрахунків та сумніву щодо доцільності її проведення.

Ми вважаємо, що для проведення економічної діагностики потенціалу розвитку підприємства потрібно виділити та сформувані саме ключові показники оцінки стану підприємства, які б дозволили нам оперативно діагностувати економічний стан та потенціал розвитку підприємства. При цьому наполягаємо на оцінці як абсолютних, так і відносних показників діяльності підприємства.

Література:

1. Гетьман О. О. Економічна діагностика / О. Гетьман, В. Шаповал. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 307 с.
2. Дєєва Н. М. Фінансовий аналіз / Н. Дєєва, О. Дєдінков. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 328 с.
3. Загорна Т. О. Економічна діагностика / Тетяна Олегівна Загорна. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 400 с.
4. Измайлова К. В. Фінансовий аналіз / Катерина Василівна Измайлова. – К. : МАУП, 2000. – 152 с.
5. Ковальов В. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / В. Ковальов, О. Волкова. – М. : ООО «ТК Велби», 2002. – 424 с.
6. Ковалев В. В. Учет, анализ и финансовый менеджмент / В. Ковалев, Вит. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 688 с.
7. Мних Є. В. Економічний аналіз / Євген Володимирович Мних. – К. : Центр учбової літератури, 2003. – 412 с.
8. Сагалакова Н. О. Система показників-індикаторів економічної діагностики діяльності торговельного підприємства / Н. О. Сагалакова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 2. – Т. 2. – С. 19–24.
9. Тарасенко Н. В. Фінансовий аналіз / Н. Тарасенко, І. Вагнер. – Львів : «Новий Світ 2000», 2008. – 444 с.
10. Шеремет О. О. Фінансовий аналіз / Олег Олексійович Шеремет. – К., 2005. – 196 с.
11. Швиданенко Г. О. Бізнес – діагностика підприємства / Швиданенко Г. О., Дмитренко А. І., Олексюк О. І. – К. : КНЕУ, 2008. – 344 с.
12. Шиян Д. В. Фінансовий аналіз / Д. Шиян, Н. Строченко. – К. : А.С.К., 2005. – 240 с.