

БІЗНЕС-ІНДИКАТОРИ В СИСТЕМІ ПОЛІКРИТЕРІАЛЬНОЇ ДІАГНОСТИКИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА*

© Мельник О.Г., 2009

Уточнено трактування поняття “бізнес-індикатор”, виокремлено та обґрунтовано місце бізнес-індикаторів в системі полікритеріальної діагностики діяльності підприємства. Запропоновано комплексну класифікацію бізнес-індикаторів за низкою істотних ознак та охарактеризовано їхні різновиди за кожною із ознак. Обґрунтовано теоретичну та прикладну цінність поділу бізнес-індикаторів за змістовим наповненням.

There are in the article the definition of the category “business-indicator” is improved, place business-indicators in the polycrterial diagnostic system enterpriser’s activity are considered. System classification of the business-indicators for the list main signed is offered and its kind for each signed are characterized. Theoretical and practical value of the divisions business-indicators for meaning are considered

Постановка проблеми та її зв’язок із важливими науковими та практичними завданнями. Діагностика будь-якого об’єкта базується на індикаторах, що дозволяють визначити його стан, встановити діагноз та розробити відповідні заходи. Діяльність підприємницьких структур повинна підлягати перманентній діагностиці з метою оперативного відстежування змін у середовищі функціонування, адекватного реагування на них, прийняття спрямовальних чи регульовальних управлінських рішень. На сучасному етапі відбувається перехід від концепції монокритеріальної діагностики, коли в її основу закладено єдиний ключовий індикатор, до концепції полікритеріальної діагностики, за якою оцінювання ефективності діяльності підприємства здійснюється за системою ключових індикаторів. Це закономірно, адже як свідчить практика функціонування суб’єктів господарської діяльності, поширені випадки, коли підприємства є рентабельними, але водночас неплатоспроможними, характеризуються значною діловою активністю (оборотністю), але є збитковими тощо. З огляду на це виникає необхідність у виокремленні ключових індикаторів, які формуватимуть базу системи діагностики на підприємстві.

Аналіз останніх досліджень та публікацій, в яких започатковано розв’язання проблеми. У літературі та на практиці спостерігається однозначне розуміння того, що базою системи діагностики на підприємстві є індикатори, значення яких повинні набувати певних критеріальних меж, або розвиватись у визначених напрямках. Що ж стосується бізнес-індикаторів, то такі науковці, як М.О. Кизим, А.А. Пилипенко, В.А. Зінченко [1], Роберт С. Каплан, Дейвід Нортон [2; 3], Нівен Пол [4], Г.О. Швиданенко, А.І. Дмитренко, О.І. Олексюк [5] у власних працях згадують категорію “бізнес-індикатори”, часто ототожнюючи їх із стратегічними показниками підприємства, та групуючи за класичною системою Збалансованих показників на чотири групи: фінанси, споживачі, бізнес-процеси, навчання та розвиток. Однак у вищезгаданих працях не надається жодного означення сутності поняття “бізнес-індикатор”, а запропоновані індикатори для оцінювання та планування діяльності підприємства часто мають якісний характер, тобто характеризуються значною суб’єктивністю при вимірюванні їх значень.

Як свідчать виконані дослідження стосовно класифікації індикаторів підприємства, то не існує комплексної системної класифікації, яка би дала змогу різнопланово охопити усі індикатори діяльності

* Наукові дослідження за тематикою проводились за рахунок бюджетних коштів МОН України, наданих як грант Президента України для підтримки наукових досліджень молодих учених.

підприємства; спостерігається виділення аналогічних видів показників за різними класифікаційними ознаками; багато індикаторів діяльності підприємства у наведених класифікаціях не враховані.

Цілі статті. З огляду на результати вивчення літератури [1–5] цілями дослідження є уточнення сутності поняття “бізнес-індикатор”, формування класифікації бізнес-індикаторів та створення їхньої системи для здійснення діагностики діяльності на промисловому підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. На основі аналізування літературних джерел за проблемою [1–5] запропоновано розглядати полікритеріальну діагностику діяльності підприємства як цілеспрямоване оцінювання сучасного, ретроспективного та перспективного стану функціонування підприємства на основі системи обґрунтованих бізнес-індикаторів та критеріїв з метою виявлення проблем та шансів і прийняття обґрунтованих управлінських рішень, спрямованих на підвищення ефективності діяльності. З огляду на вищезазначене полікритеріальну систему діагностики діяльності підприємства доцільно розглядати як сукупність технології, методів, методик, засобів, бізнес-індикаторів, критеріїв, суб'єктів, об'єктів та ресурсів, які у взаємодії забезпечують виконання цільових діагностичних функцій

Базовим елементом системи полікритеріальної діагностики є бізнес-індикатори. Виконані дослідження дозволяють під бізнес-індикаторами розглядати кількісні вимірники властивостей, стану, розвитку підприємства, його складових та середовища функціонування, за допомогою яких суб'єкти діагностики відслідковують, аналізують та прогнозують тенденції змін окремих сфер діяльності організації. Бізнес-індикатори не спрямовані на відстежування суто технічних, конструкторських чи технологічних сфер, вони розглядаються у взаємозв'язку із підприємницьким середовищем функціонування. Аналіз літератури та дослідження практики функціонування підприємств дали змогу запропонувати агреговану класифікацію бізнес-індикаторів (рисунок).

За видом діяльності пропонується поділяти індикатори на групи, які б містили такі бізнес-індикатори, що найрепрезентативніше відображають стан постачальницької, виробничої, збутової, фінансової, інноваційної, інвестиційної, зовнішньоекономічної тощо діяльності. Ми свідомо відмовились від поділів видів діяльності підприємства на операційну, фінансову та інвестиційну, оскільки він є непоказовим з позиції функціонування деталізованіших видів діяльності, за які відповідають різні керівники та структурні підрозділи. Запропоноване групування бізнес-індикаторів дає змогу відстежувати результативність усіх видів діяльності підприємства, виокремлюючи його слабкі та сильні позиції.

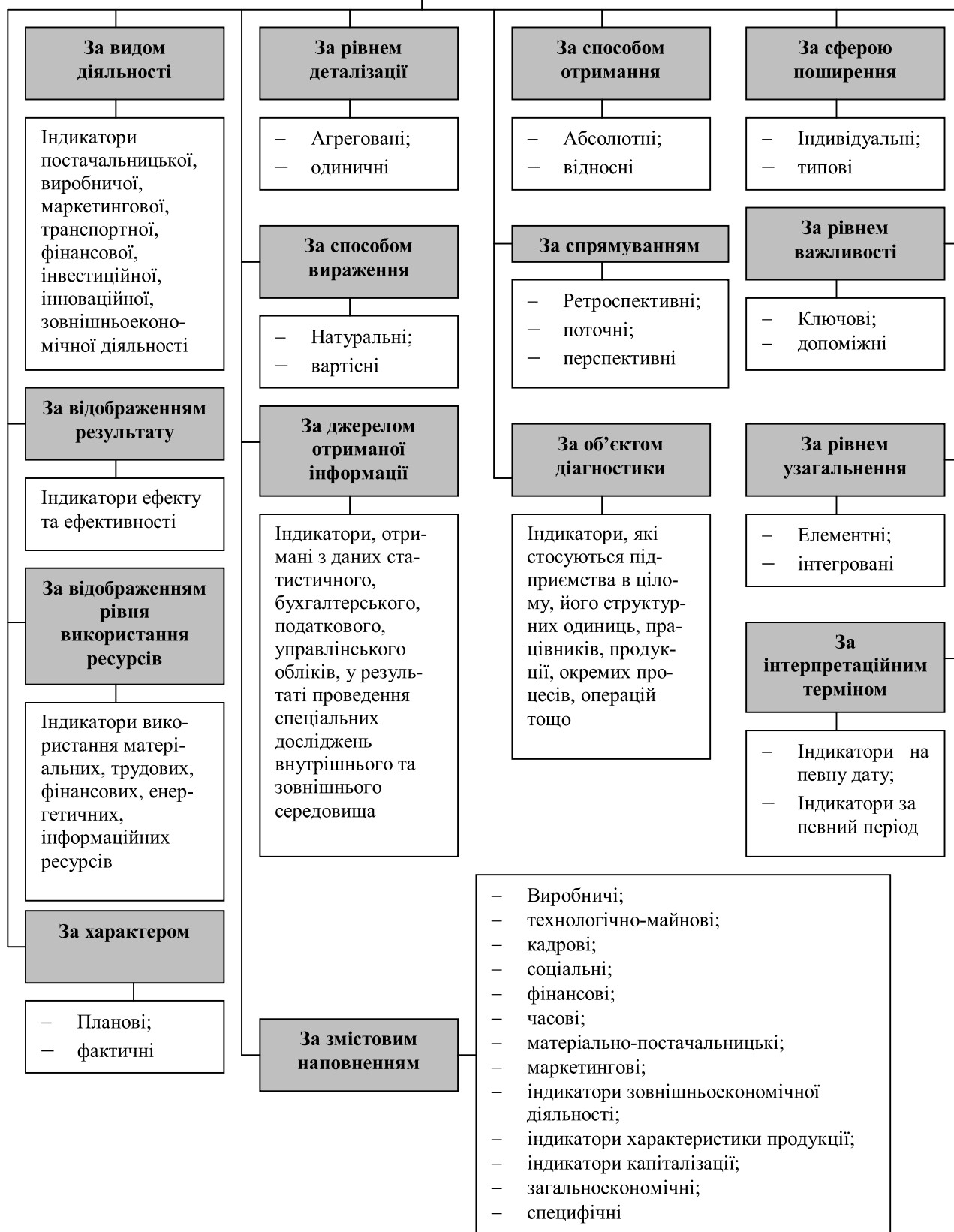
За відображенням результату пропонується індикатори згрупувати на індикатори ефекту та ефективності. Перша група призначена відобразити отримані результати внаслідок реалізації певних видів діяльності в абсолютних обсягах (обсяг виробництва, збуту, залучених фінансових ресурсів, інвестицій). Індикатори ефективності, як правило, відображаються у відносній формі та базуються на співвідношенні вигод та затрат (індикатори рентабельності, окупності інвестицій, трудомісткості, продуктивності тощо). Індикатори ефекту зазвичай слугують для визначення індикаторів ефективності.

З огляду на те, що ефективність функціонування підприємства безпосередньо залежить від його ресурсоекономності та інтенсивності використання наявних ресурсів, виникає необхідність для діагностики якості споживання ресурсів на підприємстві використовувати відокремлено індикатори, які відображають рівень та характер використання матеріальних, фінансових, енергетичних, трудових, інформаційних тощо ресурсів.

За характером бізнес-індикатори поділяють на планові та фактичні, що дозволяє надалі діагностувати відхилення реального стану речей від очікуваного та дослідити причини відхилень.

За рівнем деталізації доцільно виокремлювати агреговані та одиничні індикатори. Одиничні індикатори є первинними та неподільними, не мають похідних параметрів (наприклад, тривалість виробничої операції). Агреговані індикатори з використанням різноманітних методик узагальнюють одиничні індикатори (наприклад, повна собівартість продукції підприємства).

КЛАСИФІКАЦІЯ БІЗНЕС-ІНДИКАТОРІВ



Класифікація діагностичних бізнес-індикаторів підприємства

За способом виокремлюють натуральні та вартісні індикатори. Натуральні відображають певні процеси, операції у натуральних одиницях (10 кг металу, 100 од. продукції, 25 т борошна тощо). Вартісні індикатори відображають у грошових одиницях певні операції, процеси, об'єкти тощо.

З огляду на те, що інформацію про діагностичні бізнес-індикатори можна отримати з різних джерел, виникає необхідність у їх групуванні щодо походження. Зокрема, переважна частина інформації про значення індикаторів отримується з даних бухгалтерського, податкового, статистичного, оперативного обліку. Але інформація про деякі індикатори (наприклад, рівень задоволення споживачів, ефективність рекламної кампанії тощо) одержується у результаті спеціально проведених досліджень шляхом анкетування, інтерв'ювання, соціологічного дослідження тощо.

За способом отримання виокремлюють абсолютні та відносні індикатори. Абсолютні відображають певний проміжний чи остаточний результат діяльності у натуральному чи вартісному вираженні. Відносні індикатори базуються на пошуку певного співвідношення (структурного, порівняльного, динамічного, планово-фактичного тощо).

Оскільки індикатори спрямовані на відображення діяльності підприємства у минулому, на сучасному етапі та у майбутньому, то їх доцільно поділяти на ретроспективні, поточні та перспективні. Такий поділ є важливим з огляду на те, що дослідження розвитку певних індикаторів дозволяє виявити певні тенденції та екстраполювати їх на майбутній період.

Полікритеріальна діагностика спрямована як на оцінювання стану усього підприємства, загалом, так і його складових: видів і сфер діяльності, працівників, продукції, земельно-майнових комплексів, результативності конкретних угод із контрагентами тощо. Залежно від цілей діагностики та визначеного об'єкта добираються найрепрезентативніші індикатори.

За сферою поширення варто виокремлювати індивідуальні та типові індикатори. Індивідуальні індикатори є специфічними та можуть використовуватись лише у певній конкретній сфері діяльності і не підлягають перенесенню на усі сфери (наприклад, нормогодини роботи обладнання). Типові індикатори рівнозначно можуть використовуватись в усіх можливих сферах функціонування підприємства (наприклад, рівень заробітної плати працівників, що працюють у різних підрозділах підприємства).

Варто зауважити, що пріоритетність індикаторів змінюється залежно від суб'єкта та цілей діагностики. З огляду на це виникає необхідність у виокремленні ключових та допоміжних індикаторів. Як правило, до ключових зараховують стратегічні індикатори діяльності підприємства в обмеженій кількості. Для їх досягнення необхідно досягнути певних значень значного переліку допоміжних індикаторів на нижчих рівнях управління підприємством.

За рівнем узагальнення індикатори поділяють на елементні та інтегровані, елементні формують базу для розрахунку інтегрованих. Індикатори можуть відображати інформацію на певний момент, дату (наприклад, дані з Форми № 1 "Баланс"), а також інформацію за певний період (рік, місяць, квартал, декаду, тиждень), що і зумовлює їхнє групування за інтерпретаційним періодом.

Найбільш значною теоретичною і прикладною цінністю характеризується класифікація бізнес-індикаторів за їх змістовим наповненням, адже вона дозволяє сформулювати систему індикаторів, що комплексно відображають усі сфери функціонування підприємства, а також його взаємодію із зовнішнім середовищем. Варто також зауважити, що бізнес-індикатори за такою систематизацією формують базу для розробленої нами матричної моделі, яка залежно від діагностичних цілей дозволить обирати найрепрезентативніші з них.

Виконані дослідження дають змогу систематизувати бізнес-індикатори діяльності підприємства за змістовим наповненням у таких напрямках:

1. Виробничі індикатори: обсяг товарної виробництва; обсяг валової продукції; обсяг незавершеного виробництва; собівартість одиниці виготовленої продукції; частка браку; норми часу на виконання операцій, виготовлення продукції; кількість змін роботи обладнання на добу; середньодобовий випуск товарної продукції.

2. Технологічно-майнові індикатори: залишкова вартість основних засобів; середньорічна вартість основних виробничих фондів; амортизаційні відрахування; термін експлуатації основних фондів; придбання основних фондів; вибуття основних засобів.

3. Кадрові індикатори: штатна чисельність працівників; середньоспискова чисельність працівників; явкова чисельність працівників; облікова чисельність керівників; облікова чисельність фахівців; облікова чисельність службовців; облікова чисельність основних робітників; облікова чисельність допоміжних робітників; кількість звільнених працівників; кількість прийнятих на роботу працівників; тарифні ставки для працівників різних категорій.

4. Соціальні індикатори: фонд основної заробітної плати працівників; фонд додаткової заробітної плати працівників; витрати на оплату праці; відрахування на соціальні заходи.

5. Фінансові індикатори: чистий дохід від реалізації продукції; повна собівартість підприємства; чистий прибуток / збиток; активи; довгострокова дебіторська заборгованість; дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги; дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом; грошові кошти та їх еквіваленти у національній валюті; грошові кошти та їх еквіваленти в іноземній валюті; оборотні активи; власний капітал; статутний капітал; резервний капітал; нерозподілений прибуток (непокритий збиток); довгострокові кредити банків; довгострокові зобов'язання; короткострокові кредити банків; кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги; поточні зобов'язання за розрахунками з бюджетом, з оплати праці, зі страхування та ін.; поточні зобов'язання; робочий капітал.

6. Матеріально-постачальницькі індикатори: обсяг запасів матеріалів на складах; обсяг запасів готової продукції на складах; матеріальні витрати; часові норми запасів матеріалів у днях; часові норми запасів готової продукції у днях.

7. Маркетингові індикатори: обсяг реалізованої продукції; відпускна ціна одиниці продукції підприємства; витрати на маркетингові комунікації; витрати на маркетингові дослідження ринку; місткість ринку; витрати на гарантійний ремонт.

8. Індикатори зовнішньоекономічної діяльності: обсяг експорту; обсяг імпорту; митна вартість продукції.

9. Індикатори продукції: відпускна ціна одиниці продукції підприємства; ціна споживання продукції; термін експлуатації продукції; гарантійний термін; потужність продукції; енергоспоживання.

10. Часові індикатори: календарний фонд робочого часу; номінальний фонд робочого часу; ефективний фонд робочого часу; фонд робочого часу у зміні.

11. Індикатори капіталізації: чистий прибуток, що припадає на одну просту акцію; дивіденди на одну просту акцію; середньорічна кількість простих акцій.

12. Загальноекономічні індикатори: рівень інфляції; рівень кредитної ставки у національній валюті; рівень кредитної ставки у іноземній валюті; рівень мінімальної заробітної плати; валютний курс; податкові ставки.

13. Специфічні індикатори: термін реалізації інвестиційного проекту; витрати на НДДКР; витрати на капітальний ремонт; витрати на підвищення кваліфікації працівників.

Усі бізнес-індикатори набувають певних значень, які підлягають порівнянню із критеріальними значеннями чи тенденціями. Критерій доцільно розглядати як мірило, яке є підставою для оцінювання та ідентифікації оптимальності діагностичного індикатора. Критерії можна встановлювати за допомогою певних методів, а саме:

- фактичних (експертиза, контрольні заміри, хронометраж, експеримент, лабораторні аналізи, фотографування, цифровий запис, кінзйомка, осцилографічний запис тощо);
- розрахунково-аналітичних (техніко-економічні розрахунки, економіко-математичне моделювання, динаміко-статистичне оцінювання та ін.);
- аналогових (порівняння різних типів критеріїв та визначення аномальних) тощо.

Варто наголосити, що бізнес-індикатори повинні добиратись у систему полікритеріальної діагностики з урахуванням певних принципів, а саме: максимальної репрезентативності, обмеження кількості, простоти та доступності отримання інформації про значення індикаторів, урахування взаємозв'язків між індикаторами, кількісного вираження, однозначності інтерпретації результатів тощо.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Отримані наукові результати сприяють удосконаленню економічної термінології, а також дають змогу сформуванню всебічний погляд на бізнес-індикатори діяльності підприємства. Запропонована комплексна класифікація діагностичних бізнес-індикаторів дозволяє охопити їхній максимальний спектр, врахувати можливі стани індикаторів, а також їхнє призначення у разі долучення до виокремлених груп. Класифікація індикаторів за змістовим наповненням покликана сформувати інформаційну базу для здійснення діагностики діяльності підприємства на різних рівнях залежно від встановлених цілей.

Перспективами подальших досліджень є визначення інформаційних джерел отримання інформації про бізнес-індикатори, що виокремлені за змістовою ознакою, виявлення взаємозв'язків між ними у разі діагностики діяльності підприємства, розроблення методичних положень інтегрування ключових індикаторів з метою узагальнення інформації як бази для прийняття управлінських рішень.

1. Кизим М.О. *Збалансована система показників: [монографія]* / М.О. Кизим, А.А. Пилипенко, В.А. Зінченко. – Харків: ВД “ІНЖЕК”, 2007. – 192 с. 2. Каплан Р.С. *Стратегическое единство: создание синергии организации с помощью сбалансированной системы показателей: [пер. с англ.]* / Роберт С. Каплан, Дейвид Нортон. – М.: ООО “И.Д. Вильямс”, 2006. – 384 с. 3. Каплан Р.С. *Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию [пер. с англ.]* / Роберт С. Каплан, Дейвид Нортон. – М.: ЗАО “Олимп-Бизнес”, 2003. – 304 с. 4. Нивен Пол Р. *Сбалансированная система показателей – шаг за шагом: максимальное повышение эффективности и закрепление полученных результатов [пер. с англ.]* / Пол Р. Нивен. – Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2003. – 328 с. 5. Швиданенко Г.О. *Бізнес-діагностика підприємства: [навч. посіб.]* / Г.О. Швиданенко, А.І. Дмитренко, О.І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2008. – 344 с.

УДК 658

О.В. Муқан, О.І. Бала

Національний університет “Львівська політехніка”

ПРИНЦИПИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ

© Муқан О.В., Бала О.І., 2009

Розглядаються принципи корпоративного управління, серед них: системність, інформаційна прозорість, забезпечення балансу інтересів усіх суб'єктів корпоративного управління, якісна реалізація функцій управління, існування розвиненої системи економічних, технологічних, соціально-психологічних, адміністративних методів корпоративного управління, наявність дієвих механізмів, підготовки, прийняття та оптимізації управлінських рішень, чітке відокремлення прав власності та управлінських функцій, забезпечення фінансової результативності та платоспроможності корпорації, врахування ризиків при управлінні корпорацією.

The principles of corporate governance have been studied. Among them there are systemic approach, information clarity, interests balance of agents, qualitative management functions realization, developed system of economic, technological, socio-psychological, administrative methods of corporate governance, efficient mechanisms, decision making and their optimization, clear disjunction of property right and management functions, financial effectiveness, corporation solven, taking into accounting of corporate governance risks.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Практика функціонування переважної більшості вітчизняних акціонерних товариств засвідчила існування значного переліку проблем у їхньому менеджменті: відсутність науково-обґрунтованих підходів до планування та контролю-