

$k_6 = 0,8$ млн. грн./шт.;

$k_7 = 0,8$ млн. грн./шт.;

$k_8 = 0,8$ млн. грн./шт.;

$k_9 = 10$.

При ЕФП > 2 виконання проекту ВП вважається ефективним.

Таким чином, метод оцінки ефективності виконання інноваційних проектів, адаптований до особливостей проектів виконання ВП, може бути застосований до оцінки ефективності виконання проектів ВП. Він об'єктивно характеризує отриманий ефект від створення ВП для реалізації проекту, а також сприяє підтримці прийняття рішення про доцільність створення ВП. Подальші дослідження будуть пов'язані з розробкою методів оцінки економічної ефективності виконання проекту ВП з врахуванням інтересів агентів ВП для виявлення й оцінювання взаємозв'язків чинників ефективності з метою найкращого узгодження їх дії.

Список використаних джерел:

1. Майорова Т. В. Інвестиційна діяльність [Текст]: підручник [для студ. вищ. навч. закл.] / Т. В. Майорова – К.: Цент учбової літератури, 2009. – 211-213 с.

УДК 658

В.Б.Середюк,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ,
м. Чернівці

АНАЛІЗ МЕТОДІВ ОЦІНЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У даній статті розглянуто найбільш поширені методики оцінювання ефективності діяльності виробничо-комерційного підприємства із використанням збалансованої системи показників. Розглянуто основні етапи роботи аналізованих методів із визначенням їхніх переваг та недоліків. Виділено найбільш значущі фактори, які суттєво впливають на ефективність діяльності підприємства.

В данній статті рассмотрены наиболее распространенные методики оценивания эффективности деятельности производственно-коммерческого предприятия с использованием сбалансированной системы показателей. Рассмотрены основные этапы работы рассматриваемых методов с определением их преимуществ и недостатков. Выделены наиболее значимые факторы, которые существенно влияют на эффективность деятельности предприятия.

This article describes the most common methods of evaluating the effectiveness of the industrial-commercial enterprises using balanced scorecard. The main stages of the analyzed methods of specifying their advantages and disadvantages. Highlight the most important factors that significantly affect the efficiency of the enterprise.

Ключові слова: ефективність діяльності підприємства, система показників, кореляційно-регресійний аналіз, адаптивно-мультиплікативна модель.

В умовах сучасної економіки перед підприємством постійно постає необхідність в оцінюванні фінансового стану, надійності та кредитоспроможності своїх контрагентів.

Для прийняття рішень в умовах обмеженості достовірної інформації підприємство не має можливості адекватно оцінити діяльність контрагента у розрізі перерахованих вище параметрів і це при тому, що даний список є далеко неповним. Зважаючи на це, ми вважаємо, що при виборі контрагента підприємству достатньо буде визначити та дослідити ефективність його діяльності.

Метою даної статті є аналіз існуючих підходів оцінювання ефективності діяльності підприємства на основі збалансованої системи показників.

Для досягнення цієї мети було вирішено наступні завдання:

- 1) визначено сутність поняття «ефективність діяльності підприємства»;
- 2) проаналізовано існуючі методи оцінювання ефективності управління підприємством;
- 3) виділено найбільш суттєві показники, які впливають на оцінку ефективності діяльності підприємства.

Діяльність підприємства – це процес реалізації функцій підприємства за допомогою виконання певних видів робіт заради досягнення поставлених цілей і отримання певного результату.

Підприємство є складною соціально-економічною системою, в якій виділено ключові функціональні підсистеми – маркетингова, виробнича, фінансова, інноваційна та кадрова. Виходячи з цього, ефективність діяльності підприємства – комплексне поняття, яка проявляється в контексті результативності діяльності підприємства в різних функціональних підсистемах.

На сьогодні єдиного загальноприйнятого визначення терміна «ефективність» не існує. Однак більшість науковців під даним терміном розуміють співвідношення між отриманим результатом (доходом, випуском продукції тощо) та витратами (фінансовими, матеріальними і тощо) підприємства; співвідношення отриманого результату з наміченими цілями (плановими показниками). Даний підхід дозволяє оцінити ефективність діяльності підприємства за окремими його напрямками діяльності (виробництво, реалізація продукції, дослідження ринку тощо), що не зовсім відповідає поставленому завданню, оскільки не дає можливості оцінити ефективність діяльності підприємства в цілому. Тому для розв'язання даної проблеми пропонується використати певний інтегральний показник, який формується на підставі системи якісних та кількісних показників, що відображають ефективність діяльності підприємства за окремими функціональними підсистемами, а саме виробничою, фінансовою, маркетинговою та інноваційною. Головною вимогою до даного показника є однозначність у визначенні ефективності діяльності підприємства, яка є комплексною оцінкою кінцевих результатів використання основних та оборотних фондів, трудових і фінансових ресурсів та нематеріальних активів за певний період часу.

Вибір конкретного методу для оцінювання ефективності управління діяльністю підприємства визначається наступними критеріями: інтерпретація результатів, виявлення слабких сторін, різноманітність показників, кількість аналітиків, витрати часу, фінансові витрати, рівень об'єктивності, доступність використання, оперативність застосування, поширеність застосування, доступність програмного продукту, достовірність результатів.

Balanced Scorecard Д.Нортон і Р.Каплана є однією з найбільш поширених систем оцінювання ефективності діяльності підприємства, яка використовує збалансовану систему показників, які ми умовно розділили на чотири групи:

фінансові (рентабельність та ліквідність активів, маневреність капіталу, дебіторська та кредиторська заборгованість), реалізація виробленої продукції (товарооборот, частка ринку), виробничі процеси (розширення виробництва, фондвіддача, інновації), кадрове забезпечення (продуктивність праці, якість менеджменту середньої та вищої ланки). Дана система дозволяє комплексно оцінити діяльність виробничо-комерційного підприємства з урахуванням як фінансових матеріальних, так і нематеріальних факторів (активів) [4].

Чотири складових збалансованої системи показників дозволяють досягти балансу між довго- й короткостроковими цілями, бажаними результатами й факторами їхнього досягнення, а також жорсткими об'єктивними критеріями й більш м'якими суб'єктивними показниками [6].

Також слід зазначити, що існують й інші моделі збалансованих систем показників, такі як: модель BSC Л.Мейсела, піраміда ефективності К.Макнейра, Р.Ланча, К.Кросса, модель EP²M К.Адамса та П.Робертса, модель «стейкхолдерів», система селективних показників Ю.Вебера та інші. Кожна з моделей містить певний набір факторів, які найбільш повно описують механізм управління набором взаємопов'язаних показників [1].

На практиці для оцінювання ефективності діяльності підприємства на основі збалансованої системи показників найчастіше використовують один із двох підходів: оцінювання за інтегральним показником ефективності й оцінювання ефективності за допомогою кореляційно-регресійного аналізу, який дає змогу не лише визначити вплив тих чи інших чинників на результуючий показник, але й спрогнозувати подальшу діяльність підприємства і розробити прогнозний баланс [2].

Перший підхід заснований на базі узагальнюючого інтегрального показника ефективності за очікуваним результатом від ухвалення стратегії розвитку на основі збалансованої системи показників і припускає: 1) визначення однорідної міри ефективності для різних стратегічних цілей на основі збалансованої системи показників, яка може бути визначена як сума «зважених» за цілями результатів у вигляді прибутку (доходу); 2) облік можливих змін у стані зовнішніх умов, які можуть мати істотний вплив на результати реалізації стратегії на основі збалансованої системи показників у цілому. Тому результативність досягнення кожної конкретної мети носить ймовірнісний характер [1].

Найбільш простою і досить строго обґрунтованою моделлю є комбінована (адаптивно-мультиплікативна) модель, тобто залежність виду:

$$y = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + \dots + a_nx_n, \quad (1)$$

де y – результуючий показник, a_i , $i = \overline{1, n}$ – коефіцієнт регресії;
 x_i , $i = \overline{1, n}$ – фактори, які впливають на значення результуючої змінної.

Аналогічним чином можна розрахувати залежність між якістю продукції та попитом на неї, якістю менеджменту та продуктивністю робочої сили чи

товарообороту та багато іншого.

Як діапазон значень, які може приймати результуюча змінна, пропонується використати шкалу від 0 до 1. Чим ближче значення у до 1, тим ефективніше працює підприємство.

Для дослідження рівня впливу визначених показників на ефективність діяльності виробничо-комерційного підприємства можна використати кореляційно-регресійний аналіз за допомогою програми STATISTIKA. У результаті буде одержана регресійна модель, яка дозволить оцінити ефективність діяльності підприємства на основі застосування збалансованої системи показників.

Також запропонована модель дозволяє визначити фактори, які призводять до зниження значення результуючої змінної. Дана інформація є надзвичайно корисною на етапі визначення стратегічних змін та прийняття управлінських рішень, які необхідно прийняти керівництву з метою підвищення ефективності діяльності підприємства.

Ще одним завданням, яке стоїть перед підприємством перед укладанням середньо- та довгострокових договорів, є оцінювання динаміки розвитку підприємства-контрагента.

Найбільш поширені моделі, які використовуються для оцінювання розвитку підприємства, можна поділити на дві групи: кількісні та якісні.

Серед моделей першої групи слід відзначити модель багатокритеріального оцінювання розвитку за сукупністю градацій для кожного критерію. Однак моделі даного типу не повною мірою враховують складний процесний характер розвитку, таке оцінювання більшою мірою відображає зміни, що відбуваються. Крім того, багатокритеріальне оцінювання розвитку не дає змоги сформувану його агреговану оцінку.

Перевагою моделей якісної оцінки розвитку підприємства є порівняна простота, швидкість використання й часто висока наочність результату. Серед моделей цієї групи привертає увагу модель квадрантів змін, модель хаосу в організації, що базується на положеннях на теорії хаосу [3].

Ю.С.Погорелов у своїй статті запропонував оцінювати розвиток підприємства, використовуючи для цього комбінації оцінок кількісних та якісних змін, що відбулися на підприємстві, а також зміни його потенціалу. Основна ідея даного підходу полягає в тому, що результуюча залежність між аргументами та оцінкою розвитку підприємства, враховуючи паралельність впливу та неадитивний характер взаємодії, є мультиплікативною. В аналітичному вигляді моделі оцінювання розвитку підприємства подано у вигляді рівняння:

$$Dev = \sqrt{(P_1 - P_0) \cdot Ch_{qual} \cdot Ch_{quan}} \quad (2)$$

де Dev – результуючий показник моделі оцінювання розвитку підприємства (значення даної змінної знаходиться в одиничному діапазоні із медіанним значенням у 0,5); Ch_{qual} – оцінка кількісних змін, що відбулися на підприємстві

(від англ. Changes qualitative); Ch_{quan} – оцінка якісних змін на підприємстві (від англ. Changes quantitative); P_1 – оцінка потенціалу підприємства на момент оцінки розвитку підприємства; P_0 – оцінка попереднього потенціалу підприємства.

Загальне правило інтерпретації отриманої кількісної оцінки розвитку підприємства: значення кількісної оцінки, менше за 0,5, свідчить про дегресію його діяльності та спрацювання потенціалу без позитивних змін, або про неефективне використання потенціалу, або про його накопичення, яке супроводжується загальними негативними змінами в діяльності підприємства. Значення, більше за 0,5, свідчить про загалом позитивні зміни, які супроводжуються накопиченням потенціалу [5].

Таким чином, у даній статті досліджено поняття «ефективність» як результат діяльності підприємства з позиції наслідку зміни стану певного об'єкта, зумовленого дією зовнішніх та внутрішніх чинників.

У роботі доведено некоректність ототожнювання ефективності діяльності підприємства лише у розрізі окремих його складових, таких як ефективність виробництва, реалізації продукції, аналіз ринків збуту та інше. В результаті було доведено необхідність введення певного інтегрованого показника, який визначатиме ефективність діяльності виробничо-комерційного підприємства, враховуючи при цьому збалансовану систему показників, які умовно було розділено на чотири групи: фінансові, реалізація виробленої продукції, виробничі процеси, кадрове забезпечення.

Досліджено основні підходи до оцінювання ефективності діяльності підприємства на основі збалансованої системи показників з використанням найбільш поширених методів аналізу, таких як система Balanced Scorecard Д.Нортон і Р.Каплана, оцінювання за інтегральним показником ефективності й кореляційно-регресійний аналіз.

Правильний вибір відповідного методу оцінювання ефективності діяльності підприємства, з одного боку, дозволить оцінити керівництву власне підприємство та допоможе зорієнтуватися з головним напрямком, у якому повинно рухатися підприємство, шляхом прийняття відповідних управлінських рішень, а з іншого – оцінити потенційного контрагента перед укладанням відповідних договорів.

Розглянутий в даній статті метод оцінювання ефективності діяльності підприємства з використанням збалансованої системи показників, які формують єдиний інтегральний показник, дає можливість не лише визначити вплив тих чи інших чинників на результуючий показник, але й спрогнозувати тенденцію розвитку підприємства.

Зазначений метод дозволяє за допомогою збалансованої системи показників, які визначають нематеріальні активи, такі як підвищення якості продукції, наявність кваліфікованих працівників і запровадження інновацій, перетворювати їх у матеріальні результати – зростання доходів, що є складовою загального показника – ефективність діяльності підприємства.

Список використаних джерел:

1. Ісаєва Т.М. Оцінка ефективності діяльності підприємства на основі застосування збалансованої системи показників [Текст] / Т.М. Ісаєва // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. — 2012. — № 2 (18). С. 79 — 84.
2. Казначеева Н. Л. Оценка эффективности внедрения сбалансированной системы показателей как инструмента стратегического управления предприятием [Текст] / Н. Л. Казначеева, А. В. Моргунов // Вестник Томского государственного университета. — 2009. — № 1 (5). — С. 48–50.
3. Ключевые модели менеджмента: методы и приемы управления, способствующие процветанию вашего бизнеса [Текст] / Стивен тен Хаве, Ваутер тен Хаве, Франс Стевенс и др. — М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2007. — 232 с.
4. Нортон Дэвид П. Организация, ориентированная на стратегию. Как в новой бизнес-среде преуспевают организации, применяющие сбалансированную систему показателей [Текст] / Дэвид П. Нортон, Роберт С. Каплан. — М.: Олимп-Бизнес, 2004. — 169 с.
5. Погорелов Ю.С. Модель оцінки розвитку підприємства [Текст] / Ю.Г. Погорелов // Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. — 2010. — № 5. — С. 46 — 55.
6. Фридаг Х. Р. Сбалансированная система показателей [Текст] / Х. Р. Фридаг, В. Шмидт; [перевод с нем. М. В. Лапшинова]. — М.: Омега-Л, 2006. — 144 с.
7. Аналіз ефективності діяльності підприємства на засадах узгодження інтересів груп економічного впливу [Електронний ресурс] / І.Б. Олексів. Режим доступу: http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2012_1_209_214.pdf