

метою стратегічного управління витратами підприємства. Оскільки ці чинники можуть мати як позитивний, так і негативний вплив, то, перш за все, необхідно провести аналіз формування цінності (кінцевого продукту) для споживача та проаналізувати витрати на його створення. Такий аналіз дає змогу виявити шляхи економії або мінімізації чи оптимізації витрат.

Для визначення стратегічної мети щодо управління витратами підприємства, насамперед, необхідно створити відповідну інформаційну базу. Інформаційне забезпечення стратегічного управління має відповідати таким вимогам: достовірність і точність, відображення реальних даних; своєчасність формування бази даних для прийняття управлінських рішень; змістовність і повнота, тобто інформаційна база має містити достатню кількість показників для прийняття ефективних управлінських рішень; доступність для сприйняття, отримання, переробки даних; актуальність даних; відображення даних в єдиних одиницях вимірювання [2].

#### **Література**

1. Прокопенко Н. Г. Стратегічне управління витратами в системі стратегічного менеджменту підприємства [Електронний ресурс] / Н. Г. Прокопенко, А. В. Шульга. – Режим доступу: <http://eadnurt.diit.edu.ua/bitstream/123456789/3552/1/16.pdf>.

2. Герасимчук В. Г. Стратегічне управління підприємством. Графічне моделювання: навч. посіб. / В. Г. Герасимчук. – К.: КНЕУ, 2000. – 360 с.

**Стешенко Л. М.,** ст. гр. ФСГзмл-21

**Спасів Н. Я.,** к.е.н., доцент

### **КРИТЕРІЇ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ДОХОДАМИ ПІДПРИЄМСТВА**

Ефективність виробництва базується на певних принципах, зокрема: чіткому кількісному визначенні результату (або ефекту) відповідної виробничої діяльності за певний період часу; чіткому кількісному визначенні обсягу витрат (ресурсів), що забезпечили отримання цього результату (ефекту); коректному співвідношенні результату (ефекту) з витратами (ресурсами) у часі, просторі тощо.

У сучасній літературі формування доходів з реалізації продукції розглядається як зовнішня мета цієї діяльності, а формування прибутку з цієї діяльності на базі отриманого доходу (де він виступає як фінансовий ресурс) – її внутрішня мета [1, с. 186].

Для оцінки результативності управління формуванням доходів підприємства кількісне значення фактичної суми доходів має бути порівняно з кількісним значенням аналогічного показника, який виступає як критерій такої оцінки. За визначенням науковців, такий критерій характеризується як «ознака,

на основі якої дається оцінка діяльності або визначення параметрів на перспективу» [2, с. 27].

У процесі оцінки результативності управління формуванням доходів підприємства відповідними критеріями можуть виступати: цільові стратегічні показники формування доходів від операційної діяльності, що визначені у процесі розробки стратегії підприємства; планові показники формування доходів від операційної діяльності, що визначені у системі поточних планів та бюджетів підприємства; нормативні показники формування доходів від операційної діяльності, що можуть бути розроблені на окремих підприємствах для забезпечення необхідного рівня результативності управління ними.

Крім зазначених показників ефективності управління формуванням доходу від діяльності підприємства, в яких дохід з цієї діяльності розглядається як фінансовий ресурс формування прибутку, за таким же принципом можуть бути визначені й показники, що характеризують пропорційність формування окремих видів цих доходів. При цьому, той вид доходу, що розглядається як результат діяльності, визначає чисельник моделі розрахунку ефективності, а той вид доходу, що розглядається як фінансовий ресурс (фінансовий базис) його формування, визначає знаменник цієї моделі.

За цим принципом можуть бути побудовані такі показники оцінки ефективності управління формуванням доходів для конкретних підприємств [3, с. 99–111]: коефіцієнт формування чистого доходу з операційної діяльності підприємства [4, с. 73]; коефіцієнт формування доданого доходу з операційної діяльності підприємства.

У кожній зі запропонованих груп показників головні з них, яким має надаватися пріоритетне значення у процесі оцінки ефективності управління формуванням доходів підприємств, у групі показників, що оцінюють дохід як результат операційної діяльності, пріоритетним показником виступає коефіцієнт валової дохідності поточних витрат [5, с. 4]; у групі показників, що оцінюють дохід як фінансовий ресурс (фінансовий базис) формування інших фінансових результатів операційної діяльності, головним показником виступає коефіцієнт загальної прибутковості валового доходу. Основні з відібраних та рекомендованих показників оцінки ефективності управління формуванням доходів необхідно адаптувати до тенденцій формування цих доходів на конкретних підприємствах.

#### Література

1. Бондар Н. М. Економіка підприємства / Н. М. Бондар. – К.: А.С.К., 2004. – 400 с.
2. Черемис А. Методи оптимізації в економіці / А. Черемис, Р. Юринець, О. Мицишин. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 152 с.
3. Бойчик І. М. Економіка підприємства / [І. М. Бойчик, П. С. Харів, М. І. Хопчан, Ю. В. Піча]. – К.: Каравела; Л.: Новий світ 2000, 2001. – 298 с.
4. Войнаренко М. П. Економічна безпека підприємства в конкурентному середовищі: монографія / За наук. ред. проф. Войнаренко М. П. – Хмельницький: ХНУ, 2008. – 382 с.

5. Николаєва В. П. Ризики в процесі формування доходів від операційної діяльності на підприємствах легкої промисловості / В. П. Николаєва, О. Є. Громова // Економіка. Фінанси. Право. – 2015. – № 3. – С. 3–6.

Терещенко Л. Я., ст. гр. ФСГзмл-21

Лещук В. П., д.е.н., професор

## ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДІАГНОСТИКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Фінансовий стан підприємства залежить, з одного боку, від результатів його виробничої, комерційної та фінансово-господарської діяльності, з іншого ж боку, резерви зростання цих результатів можна виявити тільки на підставі своєчасної та об'єктивної діагностики фінансового стану.

В економічній літературі у більшості випадків фінансовий стан підприємства характеризується як здатність фінансувати свою діяльність, що визначається забезпеченістю фінансовими ресурсами, необхідними для нормальної виробничої, комерційної та інших видів діяльності підприємства, доцільністю й ефективністю їх розміщення і використання, фінансовими відносинами з іншими суб'єктами господарювання, платоспроможністю і фінансовою стійкістю.

Підкреслюється і те, що фінансовий стан – це складна, інтегрована за багатьма показниками характеристика діяльності підприємства у певному періоді, яка відображає ступінь забезпеченості підприємства фінансовими ресурсами, раціональності їх розміщення, забезпеченості власними оборотними коштами для своєчасного проведення грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями та здійснення ефективної господарської діяльності у майбутньому [1, с. 127–128].

Окремі науковці звертають увагу на те, що фінансовий стан конкретного суб'єкта господарювання характеризують не тільки наявні фінансові ресурси, а й грошові кошти, які знаходяться у його розпорядженні [2, с. 508]. Таке твердження є досить спірним: грошові кошти представляють собою окремий елемент (інколи досить вагомий) фінансових ресурсів підприємства і виступають основою їх формування у цілому.

У цілому підходи до розкриття сутності фінансового стану можна поділити на ті, що характеризують його у широкому розумінні, й ті, які відображають більш вузькі проблеми, пов'язані з покриттям, погашенням зобов'язань, їх реструктуризацією, притаманні промисловим підприємствам у сучасних умовах.