

індивідуальними перевагами й вадами, що виступають відображенням методичних особливостей і специфічних умов впровадження кожної з цих моделей. Найбільш перспективною із цих концепцій представляється BSC-модель, що дозволяє транслювати конкретну діяльність і стратегію в досить повний набір показників, які фактично утворюють систему стратегічного контролю й керування. Слід, проте, відзначити, що практичне впровадження описаних систем в будь-якому випадку потребує ретельної розробки організаційного та нормативного забезпечення планової діяльності на підприємстві.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ РЕЗУЛЬТАТУ, ЯК ОРІЄНТИРУ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ ПІДПРИЄМСТВА

*Хвiчiя К.М., к.е.н., доцент, докторант кафедри фiнансiв та фiнансово-економiчної безпеки,
Харкiвський iнститут ДНВЗ «Унiверситет банкiвської справи»,
м. Харкiв, Україна*

Сучасні економічні процеси мають ознаки глобальності, інтегральності, транснаціональності, інформаційної й ресурсної транспарентності та їх безперешкодного транскордонного руху. Все це ускладнює керованість, підсилює непередбачуваність, вимагає підвищення адаптивності економічних систем різних рівнів, синхронізації взаємодії між рівнями однієї системи, а також узгодження фінансових і нефінансових цілей суб'єктів господарювання. Процес досягнення та збереження динамічної рівноваги потребує чітко визначеного вектору, спрямованого на досягнення результату із завданими координатами у часі, параметрах зовнішнього та внутрішнього середовища економічної системи. Тому теоретико – методологічне забезпечення процесу трансформації цілі економічної системи на результат є актуальним і таким, що потребує детального вивчення.

Ціль – це ідеальний або реальний предмет свідомого або несвідомого прагнення суб'єкту; фінальний результат, на який навмисно спрямований процес [1]. Ціль – це усвідомлений інтерес [2].

Ціль – це ідеальне передбачення результату діяльності, яке випереджає відображення попередніх подій у свідомості людини [3].

Морфологічна структура цілі підприємства, як суперсистеми виглядає так (рис. 1).

Морфологія цілі підприємства показує по-перше, необхідність каскадування цілі, за яким завдання більш високого управлінського рівня стають цілями підпорядкованих структурних підрозділів, по-друге, спрямованість цілей всіх систем суперсистеми на досягнення результату.

Результат діяльності підприємства виражається через фінансові показники, а його досягнення потребує ресурсів, які набувають форму фінансових. Тому цілі і

результати діяльності підприємства, як суперсистеми, співпадають із цілями і результатами фінансової системи підприємства.

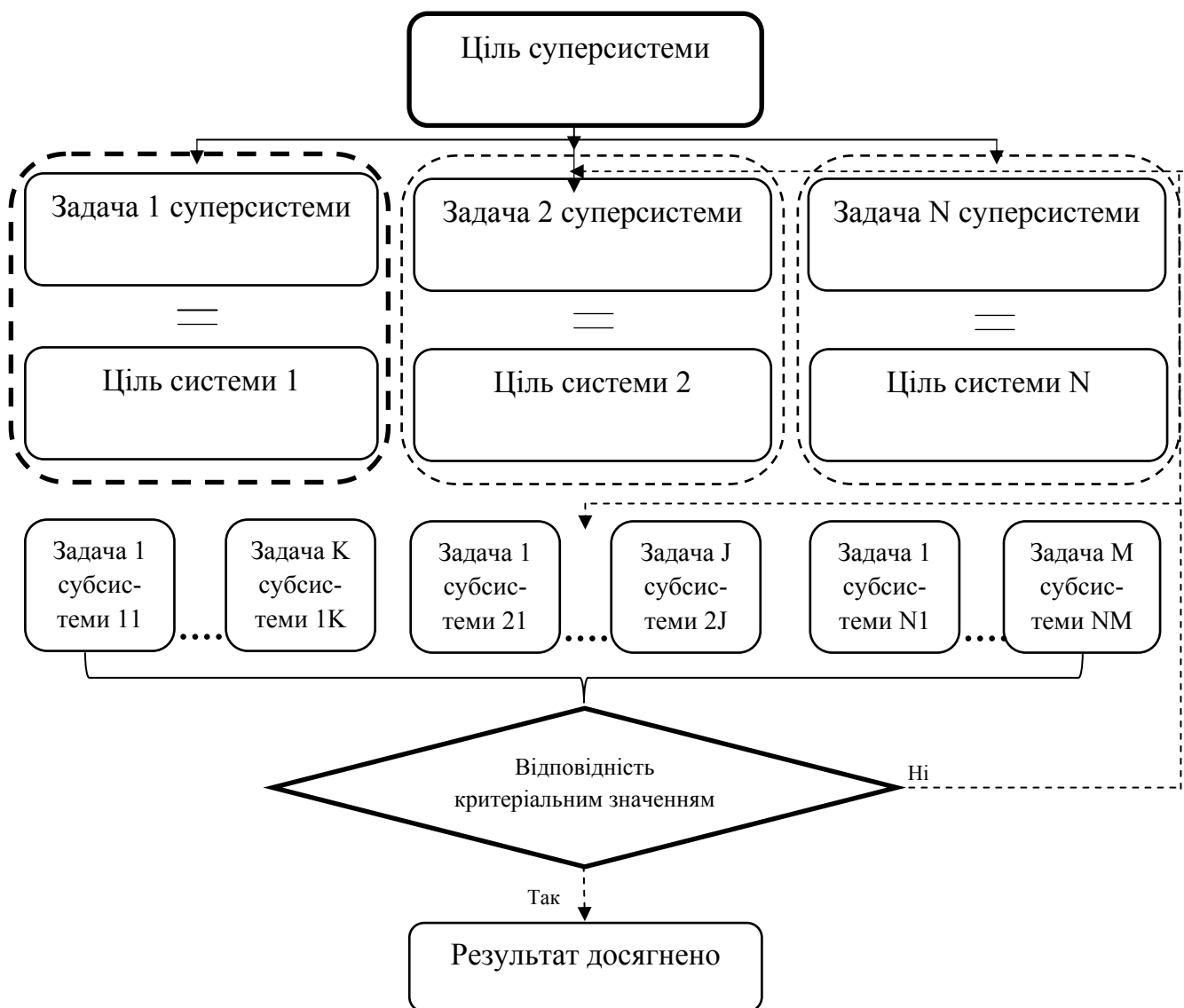


Рис. 1. Морфологічна структура цілі підприємства–суперсистеми

Фінансова система підприємства – це сукупність організаційно забезпечених фінансових потоків із властивим їм життєвим циклом, спрямованістю на результат та орієнтацією на фактори внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства [4]. Архітектура фінансової системи підприємства має такий вигляд (рис. 2).

Пусковою аферентацією результат – орієнтованої фінансової системи підприємства стає постановка цілі, декомпозиція вхідного фінансового потоку відбувається у відповідності до каскадованих цілей.

В науковому середовищі, а також серед аналітиків та практиків досі тривають дискусії стосовно композиції цілі та обґрунтування її пріоритетності. Існують думки щодо відповідності цілей вимогам SMART (specific, measurable, achievable, relevant, time-bound) – тобто бути конкретними, вимірюваними, досяжними, актуальними та

визначеними у часі [5], або вимірам значущості для підвищення конкурентоспроможності та складності щодо реалізації [6].

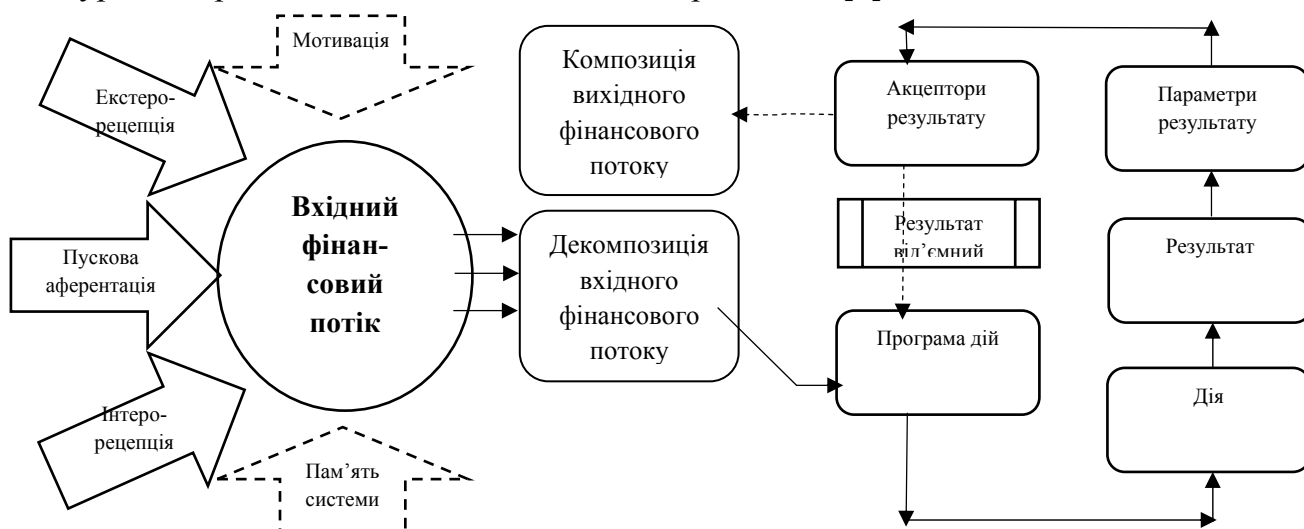


Рис. 2. Архітектура результат-орієнтованої фінансової системи підприємства

Композицію цілей підприємства може бути здійснено у відповідності до суб'єктів відносин [7]. Однак такий підхід здається сумнівним з огляду на протиріччя цілей підприємства та інститутів, інколи підприємства та співробітників, а також обмежувальну роль суб'єктів господарських відносин. Цілепокладання можливе також в ракурсі стадії життєвого циклу (рівнів розвитку) із п'ятирівневою його структурою [8].

Головним у композиції цілей на думку автора має бути здатність досягти результат. Результат – це міра досягнення цілі. Він може співпадати, не співпадати або частково співпадати із попередньо сформульованою метою. Потенціал трансформації цілі на результат пропонуємо визначати терміном «потенціал результативності» та вимірювати його значення з ймовірнісних позицій із відповідним інтервалом значень від 0 до 1. Витратність досягнення цілі – відносна величина, яка показує питому вагу сумарних витрат на реалізацію цілі (в т.ч. нематеріальних, наведених до фінансових показників із коригуванням на відповідні коефіцієнти значущості, визначені експертним шляхом).

Автором пропонується методика визначення пріоритетності цілі з огляду на максимізацію співвідношення потенціалу результативності та витратності (див. табл.).

Таким чином, діяльність підприємства, як суперсистеми підпорядковано цілі. Стратегічно значущим стає трансформація цілі на результат, вимірювання якого лежить у фінансовій площині. Для оцінки результативності автором розроблено модель морфологічного структурування цілі, архітектуру фінансової системи підприємства, введено поняття «потенціал результативності» та на його основі запропоновано методичний підхід визначення пріоритетності цілі по стадіях життєвого циклу.

Методика визначення пріоритетності цілей підприємства

Тип цілі	Компоненти цілі	Витратність реалізації, питома вага	Потенціал результативності по стадіях життєвого циклу підприємства				
			I	II	III	IV	V
Фінансова	Збільшення вартості підприємства	C_1^i	J_1^1	J_1^2	J_1^3	J_1^4	J_1^5
	Збільшення економічної доданої вартості	C_2^i	J_2^1	J_2^2	J_2^3	J_2^4	J_2^5
	Збільшення внутрішньої норми доходності	C_3^i	J_3^1	J_3^2	J_3^3	J_3^4	J_3^5
	Мінімізація ризику	C_4^i	J_4^1	J_4^2	J_4^3	J_4^4	J_4^5
ВСЬОГО:			$MAX(\frac{J_k^i}{C_k^i})$	$MAX(\frac{J_k^i}{C_k^i})$	$MAX(\frac{J_k^i}{C_k^i})$	$MAX(\frac{J_k^i}{C_k^i})$	$MAX(\frac{J_k^i}{C_k^i})$

Список літератури:

1. Словарь философских терминов / Научная редакция профессора В.Г. Кузнецова. – М.: ИНФРА-М, 2005. - 731 с.
2. Экономическая энциклопедия / гл. ред. Л.И. Абалкин. - Москва : Экономика, 1999. - 1055 с.
3. Волощенко Л.М. Розвиток фінансового ринку в умовах глобалізації: монографія / Л.М. Волощенко // ДонДУУ. – Донецьк : Вид-во «Ноулідж» (Донецьке відділення), 2013. – 452 с.
4. Хвiчiя К.М. Фiнансова система пiдприємства: гносеологiя та сучасна парадигма / К.М. Хвiчiя // Облiк, екoнoмiкa, менеджмент: екoнoмiчнi нотатки. Мiжн. зб. наук. праць. – Вип. 4(8)/2015. – Луцьк: РВВ Луцького НТУ, 2015. - С. 171 – 178.
5. Кови С.Р. Семь навыков высокоэффективных людей: Мощные инструменты развития личности / The 7 Habits of Highly Effective People: Restoring the Character Ethic / Стивен Р. Кови. — М.: Альпина Паблишер, 2012. — 374 с.
6. Внедрение сбалансированной системы показателей/ Horvard&Partners; пер. с нем. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 478 с.
7. Манойленко О.В. Механізми антикризового управління в корпоративному секторі економіки: [монографія] / О.В. Манойленко. – К.: Вид-во НАДУ, 2006. – 352 с.
8. Мироненко Ю.Д. Роль стратегического управления компанией в ее организационном развитии / Ю.Д. Мироненко, А.К. Тереханов // Корпоративные системы. – 2004. – № 5. – С. 5 - 11