

СПІВВІДНОШЕННЯ МІЖ ЕКОНОМІЧНОЮ ТА ФІНАНСОВОЮ ЦІЛЯМИ ПІДПРИЄМСТВА

к.е.н. Богатирьов А.М., Карпенко Ю.В.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки підприємства не тільки самостійно вирішують, у якому напрямку вони бажають рухатися, а також цілком відповідають за результати своєї діяльності, що суттєво підвищує необхідність визначення цільової орієнтації їх розвитку. Згідно з концепцією управління “за цілями” жодне підприємство не може успішно функціонувати у конкурентному середовищі, не маючи певних орієнтирів, що визначають, чого воно хоче досягти. Багатогранний характер діяльності підприємства потребує розробки системи цілей, яка має ієрархічний характер, проте на сьогоднішній день відсутні рекомендації з методики її формування.

Аналіз останніх досліджень. Практично кожен автор має свій перелік цілей, на досягнення яких спрямовує свою діяльність підприємство. Цій проблемі приділяється увага у роботах Бланка І.А., Виханського О.С., Мескона М.Х., Альберта М. і Хедуоури Ф., Томпсона А.А. і Стрикленда А. Дж., Уткіна Е.А. [1, 2, 4, 5, 6]. Визначення цілей підприємства, як важливого критерію його успішного функціонування, підкреслюється у статті Кудінова А. [3]. На основі проведеного огляду літератури можна стверджувати, що серед авторів не існує єдиного погляду щодо визначення цільових орієнтирів діяльності підприємства, їх кількості та змісту, що затрудняє можливість реалізації зазначеної концепції на практиці.

Невирішені частини проблеми. Серед сучасних дослідників відсутня єдина думка щодо змісту економічної та фінансової цілі підприємства та показників, що визначаються в їх рамках. Крім того, більшість з них ототожнюють поняття економічна та фінансова ціль. Здебільше, це відбувається тому, що економічний результат діяльності досить часто зводять до фінансового. Невирішеною частиною проблеми є уточнення співвідношення між економічною та фінансовою цілями, а також показниками, що визначаються в їх рамках.

Ціль статті. Визначити одну з проблем практичної реалізації концепції управління за цілями.

Основний матеріал. Організація сама по собі не може мати цілі. Цілі мають люди, які прагнуть за допомогою організації їх досягти. Проте існує протиріччя між цілями окремих людей, та дуже важливим є встановлення рівнодіючої їх цільових орієнтирів, тому що баланс їх інтересів і визначає напрямок розвитку підприємства. [2, с. 69] На думку авторів у [4, с. 269] для кожної організації можна скласти такий перелік цілей: прибутковість; ринки; продуктивність; продукція; фінансові ресурси; виробничі потужності, будівлі та споруди; дослідження та впровадження нововведень; організація; людські

ресурси; соціальна відповідальність. Існує точка зору, що цілі повинні бути визначені для кожного виду діяльності компанії, виконання якого вона захоче вимірювати, тобто має місце ситуаційність у фіксації набору цілей. Проте є чотири головні сфери, у яких організації встановлюють свої цілі: доходи організації; робота с клієнтами; потреби та добробут співробітників; соціальна відповідальність. [2, с. 76].

На нашу думку, підприємство являє собою баланс інтересів його безпосередніх учасників, тобто людей, зацікавлених у певних результатах його діяльності, які вступають у підприємство зі своїми інтересами, і тому залежні від нього. Власники підприємства зацікавлені у стійкому доході на вкладений ними капітал, персонал - у достойній оплаті своєї праці та підвищенні кваліфікаційного рівня. При цьому, як власники, так і персонал підприємства, зацікавлені у постійному та послідовному його розвитку, що гарантує отримання стійких доходів у довгостроковому аспекті. Відповідно до інтересів безпосередніх учасників доцільно виділити економічну, соціальну та інноваційну цілі, що є внутрішніми цілями підприємства. Але ж для того, щоб досягти означених цілей, підприємство повинно виробляти продукцію або надавати послуги, у яких мають потребу споживачі, що є зовнішньою ціллю підприємства. Тому до зазначених трьох цілей підприємства слід додати ще виробничу ціль.

Найважливіше місце серед головних цілей займає економічна ціль, яка пов'язана із інтересами власників підприємства. Однією з найбільш розповсюджених помилок є те, що багато сучасних дослідників ототожнюють поняття “фінансова” та “економічна” ціль. Згідно з [5, с. 302 - 304] у рамках дохідності, як одного з ключових орієнтирів напрямку діяльності підприємства визначаються фінансові цілі: прибуток, показники доходності, що є найбільш значимими для підприємства. У [6, с. 61 - 62] стверджується, що фінансові цілі разом зі стратегічними, є найбільш важливими для успіху підприємства, а досягнення очікуваних фінансових показників є основою для поліпшення стану компанії на ринку у довгостроковій перспективі. При цьому виділяються фінансові цілі: визнання стійкого фінансового положення фірми, більш високі дивіденди, збільшення прибутку на вкладений капітал, збільшення притоку грошових засобів, підвищення ціни акцій, та інші. Як можна побачити, ці автори підкреслюють допоміжний характер цілей фінансової діяльності по відношенню до стратегічних цілей підприємства. Але ж, підвищення прибутку на вкладений капітал, підвищення ціни акцій – це ціль суто економічної діяльності підприємства, а визнання стійкого фінансового положення фірми, збільшення притоку грошових засобів – визначаються у рамках фінансової цілі. Іншою поширеною помилкою є те, що автори [4, с. 269; 2, с. 76] відносять економічну та фінансову ціль до одного рівня ієрархії.

Зміст фінансової цілі різні автори також трактують по-різному. Кудінов А. вважає, що ціль управління фінансами підприємства є у забезпеченні та підтримці його фінансової стійкості у довгостроковій перспективі, тобто його здатність функціонувати, одержуючи достатній для власного відтворення прибуток і вчасно виконуючи всі зобов'язання по платежах. [3] На наш погляд,

у цього автора відслідковується допоміжний характер цілей фінансової діяльності та їхня спрямованість на забезпечення досягнення головних цілей підприємства. Однак, не можна погодитись з тим, що ціль фінансової діяльності у довгостроковій перспективі є у забезпеченні та підтримці фінансової стійкості підприємства, все ж таки, це ціль поточного фінансового планування. Бланк І.А. [1, с. 70] стверджує, що головна ціль фінансової діяльності підприємства – це максимізація добробуту його власників. У цій цілі відтворюються фактори часу, дохідності та ризику, які є більш повним відображенням мотивації фінансової діяльності підприємства.

На наш погляд, зміст економічної цілі полягає у створенні нової вартості, тобто підвищенні вартості капіталу підприємства у стратегічному аспекті. Ця думка просліджується і у [4, с. 266], де відмічається спрямованість економічних ціннісних орієнтацій на категорії цінностей: практичність, корисність та накопичення багатства, що пов'язані з такими типами обраних організаціями цілей, як зростання, прибутковість, результати. Допоміжною по відношенню до економічної та інших цілей вищого рівня ієрархії є фінансова. Її зміст полягає у забезпеченні підприємства фінансовими ресурсами у обсязі, необхідному для здійснення його розвитку та досягнення основних цілей, а також у ефективному використанні цих фінансових ресурсів. Отже, економічна та фінансова ціль – поняття не тотожні, вони мають різний зміст та відносяться до різних рівнів ієрархії.

Концепція управління за цілями орієнтує на досягнення кінцевих результатів. Ключові результати можуть бути 3-х типів: результати комерційної та функціональної діяльності, результати підтримки, вони повинні відповідати сподіванням власників підприємства, його керівництва і кожного окремого працівника. Основною проблемою визначення результату є його вимірність, та в першу чергу, питання, які показники слід використовувати для оцінки результату.

Найчастіше для оцінки економічного результату автори наводять: обсяг прибутку, доход на інвестований капітал, розмір виплати дивідендів на акцію [4, с. 269], відношення прибутку до обсягу продажу, сукупних активів або акціонерного капіталу підприємства [5, с. 306], доход на акцію, рентабельність [2, с. 77]. Однак, зауважимо, що прибуток – це поточний економічний результат, тому він не підходить для вимірювання економічної цілі у стратегічному аспекті.

Для вимірювання фінансового результату пропонуються показники: структура капіталу, рух грошової готівки, оборотний капітал [3, с. 77; 4, с. 269], період інкасації, нові випуски звичайних акцій [4, с. 269]. Також для оцінки фінансового результату пропонують показник вартості підприємства [1, с.70], що є наслідком неясності у визначенні понять “економічна” та “фінансова” ціль, а звідси і показників, що розраховуються в їх рамках.

Згідно зі [5, с. 55 - 56], система показників, що використовується, повинна відповідати певним вимогам:

- Єдність і обов'язковість показників для даного рівня планування.
- Показники повинні мати здатність укрупнюватися і розукрупнюватися.

- Система показників повинна бути гнучкою, адаптивною.
- Показники повинні мати чітку міру, тобто бути визначеними, вимірюваними.
- У цілому система показників повинна забезпечувати комплексну характеристику всіх аспектів функціонування об'єктів планування.
- Показники програм і планів повинні містити зазначення конкретних виконавців планових завдань, тобто бути адресними.
- Показники повинні орієнтувати відповідні об'єкти планування на зростання продуктивності, результативності й ефективності.
- Число показників повинне бути кількісно обмеженим.

Висновок. Таким чином, на сьогоднішній час існує проблема практичної реалізації концепції управління за цілями. Процес визначення цілей, як конкретного бажаного результату або кінцевого стану підприємства, на основі балансу інтересів всіх його учасників, являє собою могутній механізм координування. Проте для того, щоб визначити, до чого підприємство прагне, треба чітко встановити ціннісні орієнтири в основних сферах його діяльності. Доцільно відокремити чотири основні сфери діяльності підприємства, і, відповідно, чотири основні цілі: економічну, виробничу, інноваційну та соціальну. При цьому економічну діяльність не слід ототожнювати з фінансовою, так само, як економічну ціль не слід ототожнювати з фінансовою. Відзнаку можна пояснити тим, що фінансова діяльність та ціль підприємства є не основною, а допоміжною, вона зводиться до забезпечення підприємства одним з ресурсів. В той час, коли економічна ціль, як спосіб вираження інтересів власників підприємства, полягає у збільшенні його вартості, та являється ціллю вищого рівня ієрархії. Так само, як існує неясність у визначенні змісту економічної та фінансової цілі, не існує і єдиного погляду на систему показників, що використовуються для оцінки економічного та фінансового результату, розробка якої може бути перспективною подальших досліджень у даному напрямку.

Список літератури:

1. Бланк И.А. Управление формированием капитала. – К.: «Ника – Центр», 2000. – 512 с.
2. Виханский О.С. Стратегическое управление: Учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Гардарики, 2000. – 296 с.
3. Кудинов А. Финансовое планирование деятельности предприятия http://www.bkg.ru/cgi-bin/article_detail.pl?id=26
4. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. – М.: Дело, 1998. – 704 с.
5. Стратегическое планирование / Под ред. Уткина Э.А. – М.: “ЭКМОС”, 1998. – 440 с.
6. Томпсон А.А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: Учебник для вузов/ Пер. с англ. под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.