

Інноваційний потенціал підприємства – це підсистема цілісної системи, в якій він взаємодіє з іншими потенціалами підприємства (кадровим, техніко-технологічним, фінансовим, інформаційним та зовнішніми комунікаціями). Аналіз методичних рекомендацій, існуючих у наукових джерелах щодо оцінки інноваційного потенціалу, дав підставу стверджувати про невелику їх кількість та суперечливість. Було запропоновано системний підхід до оцінки інноваційного потенціалу підприємства з використанням кількісний натуральних показників.

Основною характеристикою інноваційної діяльності підприємства є інноваційна активність, яку слід трактувати як комплексне, інтенсивне, динамічне впровадження на підприємстві та/або створення і реалізація на ринку інноваційних продуктів для підвищення конкурентоспроможності з метою зростання ефективності промислового виробництва.

Таке визначення поняття інноваційної активності дозволяє охопити не тільки спроможність менеджменту активізувати внутрішні бізнес-процеси, але й мобілізувати зовнішні фактори впливу на інноваційну активність (постачальників, наукових організацій, споживачів, конкурентів).

Вважаємо за доцільне використовувати підхід до оцінки ефективності реалізації стратегії на основі таких принципів: застосування методу управління за цілями; використання збалансованої системи показників для розробки та аналізу рівня реалізації стратегії; застосування системи оцінки досягнення стратегічних та тактичних цілей з допомогою ключових показників ефективності; відображення специфіки окремих видів економічної діяльності (екологічні фактори, фактори енергозбереження); врахування інноваційних аспектів розвитку підприємства. Тому, найбільш раціонально, як базу використовувати KPI – ключові показники ефективності, що в свою чергу є частиною BSC, з подальшим її вдосконаленням та адаптуванням до оцінки ефективності реалізації інноваційних стратегій.

3.5. Фінансові показники ефективності реалізації інноваційної стратегії

Ефективність – це складна економічна категорія. Для її вимірювання використовують великий перелік різних показників. За своїм змістом ефективність являє собою відношення результату до витрат чи ресурсів.

Оцінка ефективності – це інструмент, який дозволяє визначити, на скільки управління підприємством відповідає рівню досягнення стратегічних цілей, тобто зміцненню та росту ринкової вартості компанії.

На сьогодні серед показників, що характеризують ефективність реалізації

стратегії найбільш використовуваними стали прибутковість та рентабельність підприємства.

Прибутком є частина доходу, що залишається підприємству після відшкодування усіх витрат, пов'язаних з виробництвом, реалізацією продукції та іншими видами діяльності. В умовах ринку прибуток є джерелом усіх фінансових ресурсів підприємства, відображає основну мету існування підприємства на ринку та профіль діяльності.

Для підприємства економія будь-якої частини витрат виробництва (матеріальних або трудових) означає збільшення прибутку, оскільки в ньому втілюється результативність витрат як живої, так і уречевленої праці, тобто ефективність виробництва.

Саме прибуток є узагальнюючим фінансовим показником діяльності підприємства, адже прибутком є сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати, а збиток – це перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійснені ці витрати.

Основними завданнями аналізу фінансових результатів діяльності підприємства є: оцінка динаміки показників прибутку, обґрунтування утворення та розподілу їх фактичної величини; виявлення та вимірювання дії різних факторів на прибуток; оцінка можливих резервів майбутнього зростання прибутку на основі оптимізації обсягів виробництва та витрат.

Показники фінансових результатів характеризують абсолютну ефективність господарювання підприємства. Найважливішими серед них є показники прибутку, які за умов ринкової економіки складають основу економічного розвитку підприємства. Зростання прибутку створює фінансову базу для самофінансування, розширеного відтворення, розв'язання соціальних і матеріальних проблем трудових колективів. За рахунок прибутку виконується також частина зобов'язань підприємства перед бюджетом, банками та іншими підприємствами й організаціями. Таким чином, показники прибутку стають найважливішими для оцінки виробничої та фінансової діяльності підприємств. Вони характеризують ступінь його ділової активності та рівня фінансових здобутків.

Основною метою аналізу прибутку є виявлення резервів підвищення ефективності господарювання.

Основними задачами аналізу прибутку є:

- контроль за процесом реалізації та розрахунком покупців за продукцію;
- виявлення об'єктивних та суб'єктивних факторів, що вплинули на зміну розміру прибутку;

- виявлення можливих резервів збільшення прибутку;
- оцінка можливостей підприємства по мобілізації виявлених резервів;
- розрахунок заходів щодо підвищення прибутку та контроль за їх використанням.

Для аналізу формування прибутку визначаються такі показники, як чистий дохід, валовий прибуток, фінансовий результат від операційної діяльності, від звичайної діяльності до та після оподаткування, чистий прибуток (збиток).

Валовий прибуток (збиток) розраховується як різниця між чистим доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і собівартістю реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг).

$$П_{вал} = Д_{чист} - СВ, \quad (3.1)$$

де: $П_{вал}$ – валовий прибуток (збиток);

$Д_{чист}$ – чистий дохід;

$СВ$ – собівартість продукції.

Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) визначається шляхом вирахування з доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) відповідних податків, зборів, знижок.

$$Д_{чист} = Д_{реал} - ПДВ - АЗ - Ін. вирахув., \quad (3.2)$$

де: $Д_{чист}$ – чистий дохід;

$Д_{реал}$ – дохід від реалізації;

$ПДВ$ – податок на додану вартість;

$АЗ$ – акцизний збір;

$Ин. вирахув.$ – інші відрахування з доходу.

Прибуток (збиток) від операційної діяльності визначається як алгебраїчна сума валового прибутку (збитку), іншого операційного доходу, адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат.

$$\Phi P_{оп. д-ти} = П_{вал} - В_{зб} - В_{адм} - В_{ін.оп} + Д_{ін.оп}, \quad (3.3)$$

де: $В_{зб}$ – витрати на збут;

$В_{адм}$ – адміністративні витрати;

$В_{ін.оп}$ – інші операційні витрати;

$Д_{ін.оп}$ – інші операційні доходи.

Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування визначається як алгебраїчна сума прибутку (збитку) від операційної діяльності, фінансових та інших доходів, фінансових та інших витрат.

$$\Phi P_{зв. д-ти}^{оподатк} = \Phi P_{оп. д-ти} - В_{уч}^{кан} - В_{фін} - В_{ін} + Д_{уч}^{кан} + Д_{фін} + Д_{ін}, \quad (3.4)$$

де: $В_{уч}^{кан}$ – витрати від участі в капіталі;

$V_{\text{фин}}$ – фінансові витрати;

$V_{\text{ін}}$ – інші витрати;

$D_{\text{уч}}^{\text{кан}}$ – доходи від участі в капіталі;

$D_{\text{фин}}$ – фінансові доходи;

$D_{\text{ін}}$ – інші доходи.

Прибуток від звичайної діяльності визначається як різниця між прибутком від звичайної діяльності до оподаткування та сумою податків з прибутку.

$$\Phi P_{\text{зв. д-ті}} = \Phi P_{\text{зв. д-ті}}^{\text{оподатк}} - \text{Под. на приб.} \quad (3.5)$$

Чистий прибуток (збиток) розраховується як алгебраїчна сума прибутку (збитку) від звичайної діяльності та надзвичайного прибутку, надзвичайного збитку та податків із надзвичайного прибутку.

$$\text{ЧП} = \Phi P_{\text{зв. д-ті}} - B_{\text{надзв. сит}} - \text{Под. на приб}_{\text{надзв. сит}} + D_{\text{надзв. сит}}, \quad (3.6)$$

де: $B_{\text{надзв. сит}}$ – витрати від надзвичайних ситуацій;

Под. на приб_{надзв. сит} – податок на прибуток від надзвичайних ситуацій;

$D_{\text{надзв. сит}}$ – доходи від надзвичайних ситуацій.

Отримані значення показників у звітному періоді порівнюються з попереднім періодом та знаходяться абсолютні відхилення.

Далі визначається вплив факторів на зміну фінансового результату від операційної діяльності.

Так як адміністративні витрати та витрати на збут не знаходяться в прямій залежності від обсягу виробництва, то розраховується індекс випуску:

$$I_q = Q_{\text{зв}} / Q_{\text{поп}}, \quad (3.7)$$

де: $Q_{\text{зв}}$ – загальний обсяг виробництва продукції у звітному році;

$Q_{\text{поп}}$ – загальний обсяг виробництва продукції у попередньому періоді.

Далі розраховуються значення таких показників як чистий доход, собівартість реалізованої продукції, адміністративні витрати та витрати на збут для звітного періоду в оцінці попереднього.

Визначається зміна фінансового результату:

$$\Delta \Phi P = \Phi P_{\text{зв}} - \Phi P_{\text{поп}} \quad (3.8)$$

Вплив факторів на зміну величини прибутку від операційної діяльності розраховується за формулами:

– зміна собівартості реалізованої продукції:

$$\Delta \text{Срп} = \text{Срп}_{\text{зв}} - \text{Срп}_{\text{зв в оцінці попер}}, \quad (3.9)$$

$$\Phi P (\text{Срп}) = - \Delta \text{Срп};$$

– зміна адміністративних витрат:

$$\Delta \text{AB} = \text{AB}_{\text{зв}} - \text{AB}_{\text{зв в оцінці попер}}, \quad (3.10)$$

$$\Delta \text{ ФР (AB)} = - \Delta \text{A};$$

- зміна витрат на збут:

$$\Delta \text{ ВЗб} = \text{ВЗб}_{\text{зв}} - \text{ВЗб}_{\text{зв в оц. попер}}; \quad (3.11)$$

$$\Delta \text{ ФР (ВЗб)} = - \Delta \text{ВЗб};$$

- зміна оптових цін на продукцію:

$$\Delta \text{ ФР (ОЦ)} = \text{ЧД}_{\text{зв}} - \text{ЧД}_{\text{зв в оц. попер}}; \quad (3.12)$$

- зміна обсягу реалізації:

$$\text{об реал \%} = \text{Срп}_{\text{зв в оц. попер}} / \text{Срп}_{\text{попер}} * 100 - 100; \quad (3.13)$$

$$\Delta \text{ФР (об. реал)} = \text{ФР}_{\text{попер}} * \Delta \text{ об реал \%} / 100; \quad (3.14)$$

- наявність асортиментних та структурних зрушень і зміна якості продукції:

$$\Delta \text{П 3-х факторів} = \text{П}_{\text{зв в оц. попер}} - \text{П}_{\text{попер}}; \quad (3.15)$$

$$\Delta \text{П ас. зр.} = \Delta \text{П 3-х факторів} - \Delta \text{П об реал}; \quad (3.16)$$

- зміна інших операційних доходів:

$$\Delta \text{ ФР (ІОД)} = \text{ІОД}_{\text{звітн}} - \text{ІОД}_{\text{поперед}}; \quad (3.17)$$

- зміна інших операційних витрат:

$$\Delta \text{ ІОВ} = \text{ІОВ}_{\text{звітн}} - \text{ІОВ}_{\text{поперед}}; \quad (3.18)$$

$$\Delta \text{ ФР (ІОВ)} = - \Delta \text{ІОВ}.$$

Таким чином, вплив факторів на зміну величини прибутку від операційної діяльності у звітному році порівняно з попереднім дає змогу зрозуміти, як знизився чи зріс фінансовий результат від операційної діяльності в результаті зміни значень собівартості реалізованої продукції, витрат на збут, адміністративних витрат, оптових цін на продукцію, обсягу реалізації, інших операційних доходів та інших операційних витрат.

Абсолютна величина прибутку (ефекту) не демонструє рівня ефективності діяльності підприємства. Для такої оцінки використовується група показників рентабельності або доходності. Рентабельність, як термін, застосовується при визначенні прибутковості активів (крім інвестицій) та об'ємних показників господарської діяльності. Коли ж говорять про ефективність інвестицій або різних видів капіталу, то використовують термін доходність.

Рентабельність безпосередньо пов'язана з отриманням прибутку. Однак її не можна ототожнювати з абсолютною сумою отриманого прибутку. Рентабельність вимірює відносним показником, тобто рівнем прибутковості, що вимірюється у відсотках.

Показники рентабельності є найважливішими характеристиками фактичного середовища формування прибутку і доходу підприємств. Саме тому во-

ни є обов'язковими елементами порівняльного аналізу й оцінки фінансового стану підприємства.

Показники рентабельності використовують для оцінки результатів діяльності підприємства, його структурних підрозділів, у ціноутворенні, інвестиційній політиці, для порівняльного аналізу споріднених підприємств, що виробляють таку саму продукцію, для вибору варіантів формування асортименту і структури продукції, аналізу раціональності виробництва продукції.

Завданнями аналізу рентабельності є:

- оцінка виконання визначених параметрів (плану, прогнозу тощо);
- вивчення динаміки показників;
- визначення факторів зміни їхнього рівня;
- пошук резервів зростання рентабельності;
- розроблення заходів для використання виявлених резервів.

Рентабельність як показник дає уявлення про достатність (недостатність) прибутку порівняно з іншими окремими величинами, що впливають на виробництво, реалізацію і взагалі на фінансово-господарську діяльність підприємства. При визначенні показника рентабельності прибуток (у чисельнику) співвідноситься з чинниками, що мають найзначніший вплив на його отримання. Безумовно, одним з таких чинників є витрати. Адже від того, що і скільки ми вкладаємо, залежить величина прибутку який нам надходить у ціні реалізації разом з компенсацією завданих витрат .

Аналіз рентабельності підприємства здійснюється шляхом розрахунку таких показників:

- коефіцієнта рентабельності активів,
- коефіцієнта рентабельності власного капіталу,
- коефіцієнта рентабельності діяльності,
- коефіцієнта рентабельності продукції.

Коефіцієнт рентабельності активів розраховується як відношення чистого прибутку підприємства до середньорічної вартості активів і характеризує ефективність використання активів підприємства.

$$K_{\text{рентаб. акт}} = \frac{\Pi_{\text{чист}}}{\text{Ср. варт. акт}}. \quad (3.19)$$

Коефіцієнт рентабельності власного капіталу розраховується як відношення чистого прибутку підприємства до середньорічної вартості власного капіталу і характеризує ефективність вкладення засобів в дане підприємство.

$$K_{\text{рент. вл. кап}} = \frac{\Pi_{\text{чист}}}{\text{Ср. варт. кап}}. \quad (3.20)$$

Коефіцієнт рентабельності діяльності розраховується як відношення чистого прибутку підприємства до чистої виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) і характеризує ефективність господарської діяльності підприємства.

$$K_{\text{рент. д-ті}} = \frac{\Pi_{\text{чист}}}{D_{\text{чист}}}. \quad (3.21)$$

Коефіцієнт рентабельності продукції розраховується як відношення прибутку від реалізації продукції (робіт, послуг) до витрат на її виробництво і збут і характеризує прибутковість господарської діяльності підприємства від основної діяльності.

$$K_{\text{рент. грод}}^{\text{ноп}} = \frac{\Pi_{\text{вал}} - B_{\text{адм}} - B_{\text{зб}}}{\text{СВ}_{\text{РП}} + B_{\text{адм}} + B_{\text{зб}}}. \quad (3.22)$$

Таким чином, рентабельність є відношенням прибутку до вартості елементів виробництва, що сприяли його створенню. Економічний аналіз рівня рентабельності та причин її зміни має важливе значення для виявлення резервів підвищення ефективності діяльності підприємства.

Оцінювання ефективності реалізації стратегії можливо за допомогою формули Z-фактора Альтмана. Це дає змогу визначити ефективність стратегії з урахуванням існуючих умов ризику. Індекс Альтмана являє собою функцію від деяких показників, які характеризують економічний потенціал підприємства та результати його роботи за минулий період. У загальному вигляді модель Альтмана має наступний вигляд :

$$Z = 1,2 K_1 + 1,4 K_2 + 3,3 K_3 + 0,6 K_4 + 0,999 K_5, \quad (3.23)$$

де Z – рівень ризику банкрутства;

1,2; 1,4; 3,3; 0,6; 0,999 – константи;

$$K_1 = \frac{\text{оборотний капітал}}{\text{сума активів}}; \quad (3.24)$$

$$K_2 = \frac{\text{чистий прибуток}}{\text{сума активів}}; \quad (3.25)$$

$$K_3 = \frac{\text{прибуток від звичайної діяльності до оподаткування}}{\text{сума активів}}; \quad (3.26)$$

$$K_4 = \frac{\text{власний капітал}}{\text{залучений капітал}}; \quad (2.27)$$

$$K_5 = \frac{\text{чистий дохід}}{\text{сума активів}}. \quad (2.28)$$

В моделі Альтмана фактор K_1 характеризує певною мірою ліквідність балансу; K_2 , K_3 , – рентабельність активів; K_4 – структуру капіталу; K_5 – оборотність активів.

Узагальнюючий показник Z може приймати значення в межах відображених в таблиці 3.15.

Таблиця 3.15

Оцінка ймовірності банкрутства

Значення Z-рахунку	Ймовірність банкрутства
1,80 і менше	Дуже висока
Від 1,81 до 2,70	Висока
Від 2,71 до 2,90	Існує ймовірність
2,91 і вище	Дуже низька

Отже, ефективна реалізація стратегії є актуальною проблемою, вирішення якої сприятиме підвищенню ефективності функціонування суб'єктів господарювання. Одним із дієвих засобів втілення стратегії у життя є застосування системи збалансованих показників, які дадуть оцінку ефективності впровадження стратегії, що є головною умовою успішної діяльності організації.