

**Коропецький О.О.**

*аспірант,*

*Науковий керівник: Скриньковський Р.М.*

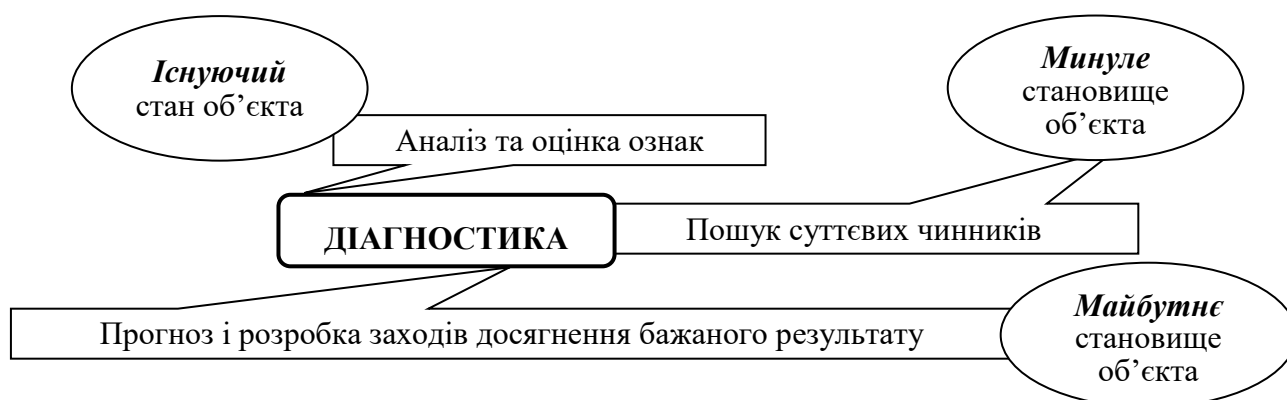
*кандидат економічних наук, доцент,*

*Львівський університет бізнесу та права*

## СИСТЕМА ЦІЛЕЙ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІАГНОСТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасна теорія та практика ведення бізнесу в Україні доводить, що одним із основних результативних способів ефективного пошуку напрямів розвитку будь-якого підприємства є застосування такого управлінського інструменту як діагностика діяльності (економічна діагностика, бізнес-діагностика) підприємства з визначеними (конкретними) її діагностичними цілями в системах визначення результативності бізнес-процесів на підприємстві «ціль – засіб – результат», «ефект – результат» та «дані – інформація – знання – результат» [1 – 6].

Виходячи з результатів аналізу наукових праць О. Мельник [1], А. Глебова та А. Абдуллаєва [6], можна стверджувати, що економічна діагностика підприємства (рис. 1) являє собою дослідницький процес цільового оцінювання його стану, тенденцій та перспектив розвитку на основі застосування певних принципів (комплексності, системності, автентичності, точності, об'єктивності в часі тощо) та системи бізнес-індикаторів з метою прийняття обґрунтованих управлінських рішень, спрямованих на досягнення бажаного результату, зокрема на усунення проблемних моментів та слабких позицій організації чи використання можливостей (або шансів) умов функціонування і сильних сторін підприємства [1, с. 14; 6, с. 156].



**Рис. 1. Сутність діагностики**

*Джерело: [5, с. 12] (Л. Малярець, Л. Норік)*

При цьому варто також відмітити, що у праці О. Мельник [1] представлено комплексну класифікацію цілей економічної діагностики підприємства за такими класифікаційними ознаками, які дають можливість сформулювати певне уявлення про можливий (конкретний) спектр діагностичних цілей, а саме:

1) за суб'єктами формування: цілі власників, цілі керівників, економістів, фінансистів та інших фахівців підприємства, цілі інвесторів, цілі кредиторів, цілі державних органів влади, цілі рейтингових агентств тощо;

2) за змістом: фінансово-економічні, кадрові, виробничі, технологічні, соціальні, правові, інформаційні, маркетингові тощо;

3) за рівнем деталізації (або охоплення): комплексні, часткові, елементні;

4) за пріоритетністю: основні, допоміжні;

5) за етапами формування: попередні, кінцеві;

6) за тривалістю втілення (реалізації): короткотермінові, середньо-термінові, довготермінові;

7) за середовищем формування: цілі внутрішнього середовища, цілі зовнішнього середовища [1, с. 136] (О. Мельник).

Водночас встановлено, що найбільш прикладною класифікацією системи діагностичних цілей економічної діагностики підприємства є їхній поділ за рівнем деталізації на:

1) елементні діагностичні цілі (спрямовані на вузьку високо-деталізовану бізнес-діагностику окремих бізнес-індикаторів підприємства);

2) часткові діагностичні цілі (переслідують бізнес-діагностику певних елементів, сфер, видів діяльності, операцій підприємства);

3) комплексні діагностичні цілі (охоплюють складну інтегральну бізнес-діагностику одночасно різних сфер функціонування підприємства, передбачають наявність елементних та часткових діагностичних цілей) [1, с. 136-140; 2, с. 22].

Поряд з тим, на основі результатів аналізу літературних джерел [1–6] з'ясовано, що система цілей економічної діагностики підприємства, виходячи із діагностичних цілей (елементних, часткових, комплексних) системи цілей діагностики діяльності підприємства, містить таку структурну складову групи часткових діагностичних цілей (або часткову діагностичну ціль), як діагностика системи менеджменту підприємства, яка відіграє ключову роль для процесу управління сучасними соціально-економічними системами.

### **Список використаних джерел:**

1. Мельник О. Г. Системи діагностики діяльності машинобудівних підприємств: полікритеріальна концепція та інструментарій: [монографія] / О. Г. Мельник. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2010. – 344 с.

2. Павловські Г. Розвиток системи управлінської діагностики підприємства: дисертація... канд. екон. наук: 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Г. Павловські; Львівський університет бізнесу та права. – Львів, 2017. – 218 с.

3. Скриньковський Р. М. Діагностика в системі менеджменту підприємства / Р. М. Скриньковський, Г. Павловські // Проблеми економіки. – 2016. – № 3. – С. 199-205.

4. Кузьмін О. Є. Сучасний менеджмент / О. Є. Кузьмін. – Львів: «Центр Європи», 1995. – 176 с.

5. Малярець Л. М. Економіко-математичні аспекти діагностики конкурентоспроможності підприємства. Наукове видання / Л. М. Малярець, Л. О. Норік. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2009. – 214 с. (Укр. мов.).

6. Глебова А. О. Економічна діагностика як основа визначення передумов розвитку підприємства в умовах кризи / А. О. Глебова, А. Ш. Абдуллаєва // Молодий вчений. – 2015. – № 12 (27), Ч. 1. – С. 154-158.

**Мазуренко В.О.**

*аспірант,*

*Київський національний торговельно-економічний університет*

## **ОБГРУНТУВАННЯ СТРУКТУРНО-ЛОГІЧНОЇ СХЕМИ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Виникнення дебіторської заборгованості є природним, об'єктивним явищем в ході фінансово-господарської діяльності будь-якого підприємства. Відтак постає дуже важливе питання ефективного використання й управління цим активом.

Управління дебіторською заборгованістю підприємства є частиною загальної системи менеджменту, що являє собою систему принципів і методів підготовки й реалізації управлінських рішень у сфері маркетингу і фінансового менеджменту на поточному, тактичному й стратегічному рівнях управління, які приймаються на стадіях формування, використання й погашення дебіторської заборгованості. Системний підхід до управління потребує повної єдності всіх учасників управління ДЗ а передбачає формування та реалізацію актуальної кредитної політики, використання ефективних форм рефінансування, систематичного вивчення складу дебіторської заборгованості, прогнозування на перспективу економічних, політичних, фінансових та інших зовнішніх та внутрішніх факторів, що сприятиме максимізації обсягів прибутку та підвищення ринкової вартості підприємства. Якісний процес управління ДЗ позитивно впливатиме на роботу підприємства: так, на поточному етапі управління необхідно збалансувати вхідний і вихідний грошові потоки, щоб забезпечити вчасний розрахунок за власними зобов'язаннями підприємства; на тактичному рівні важливо притримуватися цільового рівня ДЗ в загальному обсязі активів; на стратегічному рівні управління потрібно знайти відповідь на питання «Куди рухається ринок?», щоб сформувати актуальні проміжні цілі і визначити його головну мету.

Українські вчені І. Р. Чуй і О. В. Мицак зазначають, що основна мета управління дебіторською заборгованістю полягає в мінімізації її обсягу та термінів інкасації боргу [5, с. 89].

В. С. Белозерцев у своїй роботі стверджує, що при виборі мети управління ДЗ існують варіанти: збільшення обсягів продажів та збільшення обсягу прибутку від продажів. До допоміжних цілей при формуванні головної мети слід віднести наступні:

- вихід на нові ринки збуту;