

АНАЛІЗ МЕТОДОЛОГІЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ПОБУДОВИ ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ

В економічній літературі дослідження проблем ефективності виробництва займає одне з головних місць. В умовах здійснення ринкових перетворень в Україні Уряд визначив курс на підвищення ефективності виробництва, як одного з найважливіших та стрижневих елементів економічної стратегії країни. Питання підвищення ефективності виробництва з метою отримання найвищих кінцевих результатів дуже тісно пов'язані з методами оцінки результатів виробничо-господарської та комерційно-фінансової діяльності підприємств, що відноситься зараз до числа найбільш актуальних методологічних проблем. Це обумовлено тим, що в умовах широкого розвитку малих підприємств в Україні правильна та достовірна оцінка роботи підприємницьких структур дозволяє підвищити ефективність виробництва на основі дійовості економічних важелів і стимулів.

В умовах розвитку малих підприємств ефективність виробництва – це їх результативність, тобто співвідношення результатів підприємницької діяльності та витрачених для їх досягнення трудових і матеріальних ресурсів. Тому формула ефективності діяльності малого підприємства у загальному виді має такий вигляд:

$$E_n = \frac{P_n}{B_n}, \quad (1.1)$$

де E_n – ефективність діяльності малого підприємства;

P_n – результат діяльності малого підприємства;

B_n – витрати від ведення діяльності малого підприємства.

Отже, суть підвищення ефективності діяльності малого підприємства полягає у збільшенні економічних результатів діяльності на кожну одиницю витрат.

Ефективність діяльності малого підприємства проявляється головним чином у двох сферах діяльності, а саме: у сфері виробництва та у сфері товарного обігу.

В обох випадках показники ефективності повинні представляти собою сукупність змінних величин, кожна з яких відображує ту чи іншу сторону діяльності підприємницької структури. В якості цих змінних величин можуть бути обрані: прибуток, обсяги виробництва і реалізації продукції та її асортимент; показники якості; вартість ресурсів і норми їх витрат; інші показники. Якщо ведеться мова про виробництво продукції, то взаємозв'язок між складовими ефективності можна зобразити, як це показано схематично (рис. 1). З даного рисунка видно, що величина ефективності виробництва продукції знаходиться у прямій залежності від вартості її одиниці та вартості всієї виготовленої продукції. В той же час величина ефективності виробництва і величина витрат ресурсів для виготовлення продукції знаходиться в оберненій залежності. Показники якості, асортименту, обсягів виробництва, а також показники економії ресурсів двояко впливають як на величину результату (P), так і на величину витрат (B), які входять у формулу ефективності (1.1).



Рис.1. Економічна ефективність малого підприємства та взаємозв'язок між її складовими

В сучасних умовах успіх роботи малого підприємства залежить не тільки від ефективності безпосереднього виробництва продукції, а також від ефективності проведення операцій, пов'язаних з переходом продукції до споживачів.

Недостатня увага до самої природи, основ, принципів та цілей посередницької діяльності призведе до втрат практичних навичок у цій сфері. Питання оцінки і підвищення ефективності у сфері посередницької діяльності мають велике народногосподарське значення.

Витрати в посередницькій діяльності можна розділити на два види. По-перше, це контактні витрати, які включають в себе вартість зусиль щодо пошуків постачальників або споживачів, витрати на прогнозування попиту та продукції, витрати на рекламні цілі та інші. По-друге, це так звані логістичні витрати, по збереженню товару на складі і по його фізичному переміщенню. Тому формулу ефективності стосовно до сфери товарного обігу можна представити у такому вигляді:

$$E_n = \frac{P_n}{B_k + B_l}, \quad (1.2)$$

де B_k та B_l – відповідно контактні та логістичні витрати. У середині 70-х років в економічний лексикон було введено поняття про два типи показників ефективності виробництва, а саме: ресурсного і витратного типів. Перший тип показників ефективності представляє собою відношення результату виробництва до величини застосованих при цьому виробничих ресурсів у вартісному виразі. Другий – відношення результату виробництва до величини сукупної живої та уречевленої праці, яка споживається у визначений проміжок часу. Типовим представником показника ефективності витратного типу можна вважати показник собівартості продукції. Одним з показників ефективності ресурсного типу є показник фондоефективності.

У випадках, коли ефективність виробництва має тенденцію до підвищення, показники обох типів можуть або збільшуватись, або ж навпаки, один збільшуватиметься, а другий зменшуватиметься. Наприклад, у виробництві вводяться нові виробничі потужності (прогресивне обладнання), використання яких зменшує собівартість продукції. Отже, у цьому випадку має місце підвищення ефективності виробництва за рахунок збільшення величини витратного показника. Одночасно з введенням нового обладнання збільшується величина основних виробничих фондів підприємства і цілком закономірним є зменшення величини показників фондоеддачі, тобто показника ресурсного типу. Отже, з цього можна зробити висновок про доцільність побудови показників ефективності, які б об'єднували по можливості широке коло первинних показників.

Зробити висновок відносно ефективності діяльності малого підприємства можна у багатьох випадках шляхом порівняння економічних показників аналізованого періоду з відповідними показниками періоду, обраного для порівняння, тобто базового періоду. Проте зміни в цінах на сировину та матеріали, що їх використовує у своїй діяльності підприємство, і які не залежать від нього, впливають також на величини показників ефективності виробництва. Отже, у цьому випадку необхідно доповнити методологію побудови показників ефективності малого підприємства з урахуванням фактору зміни цін.

Або ж візьмемо такий важливий показник ефективності, яким є продуктивність праці. Цей показник використовується в якості одного з головних при оцінці ефективності виробництва практично у всіх країнах.

Спотворюючий вплив на результати розрахунку продуктивності праці факторів ринково-кон'юнктурного характеру можна усунути, враховуючи фактор зміни ринкової ціни продукції. Продуктивність праці у певний момент часу найкраще за все визначити за формулою:

$$ПП_i = \frac{ДВ_i}{ЛГ_i}, \quad (1.3)$$

де $ПП_i$ – рівень продуктивності праці при виготовленні i -го виду;

$ДВ_i$ – вартість одиниці продукції i -го виду;

$ЛГ_i$ – кількість людино-годин, витрачених на виготовлення продукції i -го виду.

У свою чергу вартість одиниці продукції i -го виду можна обчислити таким чином:

$$ДВ_i = В_i - МЗ_i,$$

де $В_i$ – виручка від реалізації одиниці продукції i -го виду;

$МЗ_i$ – матеріальні витрати, пов'язані з виробництвом одиниці продукції i -го виду, включаючи амортизацію основних фондів.

Таким чином, для вибору економічних показників для оцінки ефективності діяльності малого підприємства необхідно дотримуватись таких головних принципів, а саме:

- показники ефективності діяльності підприємства необхідно розраховувати шляхом співвідношення між отриманими результатами і витратами на їх досягнення;

- результат, який входить до складу показника ефективності, повинен бути повним. Іншими словами, він має враховувати всі елементи ефекту, які не повинні повторюватись в подальших розрахунках. Витрати, які входять до складу показника ефективності, повинні бути вільними від включення до їх складу елементів результату. Одночасно витрати, як і результат, повинні мати у своєму складі всю повноту своїх складових;

- з метою отримання правильної і достовірної оцінки ефективності при розрахунках економічних показників необхідно враховувати вплив окремих факторів виробництва, серед яких найбільше вагомими зараз є фактори зміни цін і цінність грошей у часі.