

нині, визначаючи природу виробничих витрат, як грошове вираження виробничих ресурсів, використаних у процесі виробництва продукції. Згодом обидва погляди синтезував А.Маршалл. Уперше в українській економічній літературі поєднав трудову та споживчу теорії вартості, витрат та цінності М.Туган-Барановський, ввівши поняття “вартість”, як витрати засобів та предметів виробництва, і “трудова вартість”, як витрати живої праці.

Економічна теорія визначає витрати як економічні відносини між суб’єктами господарчої діяльності з приводу перетворення, формування, привласнення вартості, яка під час обміну виражається у ціні. Переклади іншомовних наукових праць обумовлюють термінологічне розмаїття поняття “виробничі витрати”. В англійській літературі виробничі витрати позначаються як “expenses”, в російськомовній – як “затраты”. В літературі та нормативних актах України виробничі витрати позначаються як “виробничі витрати”, “виробнича собівартість”.

Згідно стандартів бухгалтерського обліку виробничі витрати – це зменшення економічних вигод у вигляді вибуття виробничих активів або збільшення зобов’язань, пов’язаних з процесом виробництва, що призведе до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками). Виробничі витрати реалізованої продукції відображаються у звіті про фінансові результати одночасно зі зменшенням активів або збільшенням зобов’язань у балансі та визнанням доходу, для отримання якого вони здійснені. Наприклад, прямі матеріальні витрати, що зменшують виробничі запаси в активі балансу, включаються у виробничу собівартість реалізованої продукції звітного періоду і відображаються у складі отриманої виручки. Критерії визнання виробничих витрат (належність до звітного періоду та зв’язок з доходом) не враховують рівень та час їх компенсації, від яких прямо залежить рівень та час відтворення використаних виробничих ресурсів. Таким чином, розраховані за звітними даними показники ефективності виробничого процесу не відображають фактичний рівень реалізації підприємством потенційної можливості отримання грошових коштів від використання виробничих ресурсів, оскільки не враховують рівень компенсації виробничих витрат та відтворення виробничих ресурсів, рівень прибутку, отриманого у грошових коштах. Тому врахування факторів не тільки процесу формування виробничих витрат, але й процесу їх компенсації сприяє підвищенню фактичного рівня реалізації економічних вигод та ефективному управлінню відтворенням виробничих ресурсів.

Слід розрізнити поняття “витрати” та “втрати”. Витрати пов’язані з рухом вартості від придбання виробничих ресурсів до обміну готової продукції на грошові кошти. Втрати – це вартість, що застигла у певній формі та зменшується під впливом чинників. Наприклад, при відстрочці платежу за реалізовану продукцію частина понесених виробничих витрат акумулюється у складі готової продукції, не перетворюючись на грошові кошти. Інфляційні чинники призводять до знецінення вартості та недоотримання грошових коштів у майбутньому, втрати виробничих ресурсів та економічних вигод. Аналогічно виробничі ресурси втрачаються внаслідок виникнення непродуктивних витрат на виготовлення бракованої продукції з різних організаційно-економічних причин. Таким чином, проблеми формування та компенсації витрат на підприємствах України ґрунтуються на існуючих понятійних протиріччях, які, у свою чергу породжують суперечливі методи обліку витрат та їх управління.

Онокало Г.В.,
студент 4 курсу факультету економіки і підприємництва НУВГП,
м Рівне, Україна

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА

Проведено теоретичне дослідження різних підходів до оцінки ефективності виробництва.

Оскільки ефективність виробництва являє собою результат взаємодії елементів виробничого процесу: робочої сили, предметів праці і засобів праці, система показників ефективності виробництва складається з показників ефективності використання праці, основних фондів, матеріальних ресурсів.

Більшість дослідників до числа узагальнюючих відносять показники рентабельності [2]. Показник рівня рентабельності набув у вітчизняній практиці найбільшого поширення для оцінки й аналізу економічної ефективності. Як узагальнюючий показник результатів діяльності підприємств часто використовується показник прибутку [2,3,4.]. Але, на думку А.Д. Шеремета,

прибуток в абсолютному вираженні не має властивості сукупного ефекту [2]. Більш суттєвим підходом до загальної оцінки ефективності виробництва є метод визначення приросту ресурсу на 1% приросту обсягу продукції та метод визначення частки впливу інтенсифікації на збільшення продукції, взяте за 100% [1].

Окремі автори пропонують розраховувати економію основних промислово-виробничих фондів, предметів праці, фонду заробітної плати, нормованих оборотних коштів й ін. У зв'язку із цим пропонується використовувати метод суми відносних економій по виробничим і фінансовим ресурсам [1] або показника приросту народногосподарського ефекту в результаті виробничої діяльності господарського об'єкта. Головним недоліком вищенаведених методик оцінки і аналізу економічної ефективності діяльності в ринкових умовах господарювання є відсутність залежності їх від конкурентних позицій підприємства і ступеня задоволення ринкового попиту. Певною мірою ринковий характер вирішують Г.Е. Куденко, Н.В. Канарська, В.Н. Беленцов, С.И. Севостьянова [2], які вважають, що для оцінки рівня ефективності пропонується використовувати показник якості економічного розвитку і показник споживчої вартості продукції. Кожен з наведених підходів має свої спрямованість і переваги, але слід зауважити, що більшість методик, які дотепер використовуються в Україні для оцінки ефективності діяльності підприємств, має ряд недоліків: вони дозволяють визначити і проаналізувати ефективність діяльності «ізолюваних» від ринкових умов підприємств; дозволяють повною мірою визначити і проаналізувати вплив внутрішніх факторів на ефективність; не дають змоги оцінити ефективність функціонування капіталу підприємства, втіленого у знаннях і кваліфікації співробітників; мають ретроспективний (історичний) характер цих показників, що значно зменшує їх цінність для прийняття стратегічних управлінських рішень; в ряді випадків загальноприйняті показники оцінки ефективності не пов'язані між собою взаємозалежністю.

На нашу думку оцінки ефективності діяльності підприємства буде неповна без аналізу показників ефективності за напрямками її діяльності. Перший з них – ресурсний – відображає першочергову необхідність аналізу ефективності використання наявної матеріальної бази виробництва та живої праці. При цьому слід враховувати рівень завантаження обладнання в часі, структуру собівартості продукції, що виготовляється, з точки зору співвідношення в ній часток амортизації, матеріальних витрат, витрат на оплату праці. Зазначені показники слід розглянути в динаміці, а також по можливості порівняти з показниками найближчих конкурентів. Для оборотних фондів найважливішим показником є швидкість їх обороту, отже, слід проаналізувати чинники її збільшення, зокрема такі: зменшення обсягів незавершеного виробництва; удосконалення системи матеріально-технічного забезпечення з метою оптимізації виробничих запасів; прискорення реалізації готової продукції (активізація маркетингової діяльності); зменшення обсягів дебіторської заборгованості.

Крім того, слід звернути увагу і на інші напрямки раціоналізації використання матеріальних ресурсів: проаналізувати основні причини втрат та нерационального використання ресурсів; забезпечити обґрунтоване нормування витрат матеріалів; організувати використання вторинних ресурсів; створити систему заохочення за економію сировини, енергії та матеріалів й відпрацювати її дієвість; акцентувати увагу на використанні сучасних високотехнологічних матеріалів. Що стосується аналізу ефективності використання трудового потенціалу підприємства, то тут слід зосередити увагу на таких аспектах: внутрішньозмінні втрати робочого часу; втрати робочого часу внаслідок плинності кадрів; рівень використання засобів механізації, автоматизації праці та комп'ютерної техніки; аналіз системи стимулювання працюючих; визначення професійно-кваліфікаційної структури працюючих. У межах організаційного напрямку, здійснюється пошук можливостей підвищення ефективності тих проектів, що відбуваються на підприємстві. При цьому насамперед увага звертається на ефективність управління. Важливою складовою ефективності підприємства, а отже, і значним резервом її підвищення, є організація виробничого процесу. У конкретних умовах підприємства слід проаналізувати всі аспекти, що визначають ефективність організації робіт, - від рівня робочого місця окремого робітника чи спеціаліста до рівня підприємства в цілому.

У межах ринкового напрямку, здійснюється пошук можливостей підвищення ефективності на підприємстві і поза нього. При цьому насамперед увага звертається на ефективність конкуренції та попиту і пропозиції. І, нарешті, останнім (але не за важливістю)

напрямок пошуку можливостей підвищення ефективності є технологічний. Вирішення проблеми технологічного відставання особливо актуальне для українських підприємств.

Узагальнюючи вищевказане, зазначимо, що більшість методик, які дотепер використовуються в Україні для оцінки і аналізу ефективності діяльності підприємств, має ряд недоліків: вони дозволяють визначити і проаналізувати ефективність діяльності «ізолюваних» від ринкових умов підприємств; дозволяють повною мірою визначити і проаналізувати вплив внутрішніх факторів на ефективність, але практично не враховують вплив зовнішніх ринкових; відсутні оцінки росту ефективності функціонування підприємства залежно від ступеня задоволення ринкового попиту: не дають змоги оцінити ефективність функціонування капіталу підприємства, втіленого у знаннях і кваліфікації співробітників, здатність підприємства утримувати й залучати нових клієнтів, рівень корпоративної культури; мають ретроспективний (історичний) характер цих показників, що значно зменшує їх цінність для прийняття стратегічних управлінських рішень. На нашу думку, для формування загального висновку про ефективність роботи підприємства доцільно використовувати комплексну систему показників яка включає показники ефективності: робочої сили, засобів та предметів праці; управління та організації; техніки та технології; конкуренції, попиту та пропозиції.

Література: 1. Шермет А.Д. Комплексный экономический анализ деятельности. – М.: Высшее образование, 2006. – 416с. 2. Управление эффективностью хозяйственной деятельности промышленных предприятий: Монография / Г.Е. Куденко, Н.В. Канарская, В.Н. Беленцов, С.И. Севостьянова. – Севастополь: «Вебер», 2003. – 239с. 3. Кривицька О.Р. Планування прибутку підприємства при визначенні стратегії його розвитку // Фінанси України – 2005. - №3. – С. 138-147. 4. Литвин М.И. Прогнозирование прибыли на основе факторной модели // Финансовый менеджмент. – 2002. - №6. – С.3-10.

*Павлів О.Б.,
асистент кафедри менеджменту КНЕУ ім. В.Гетьмана,
м.Київ, Україна*

УДК 658.114.

ПАРТНЕРСТВО ДЕРЖАВИ ТА ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОСНОВА ЇХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Відомо, що успішне функціонування й розвиток країни залежать від взаємодії та балансу інтересів суспільства, держави та підприємницьких структур. Якщо одна з цих складових домінує над іншими, виникає неефективний тип суспільного устрою. Аналіз ролі держави в економіці та бізнесі передбачає дослідження взаємодій держави та бізнесу в контексті спільних зусиль, спрямованих на забезпечення сталого розвитку суспільства: так провали бізнесових утворень можуть бути компенсовані впливами держави та, навпаки, неефективність держави може бути подолана за допомогою ефективних ринкових механізмів. Таким чином, соціально-економічний розвиток країни в цілому може бути успішним лише тоді, коли між ними спостерігається певний баланс. Вдалим інструментом системного управління, який дозволяє створити умови для органічного поєднання зусиль держави та бізнесу є програмно-цільовий метод (ПЦМ). Формою реалізації ПЦМ являється розробка цільових програм різних рівнів: державних, галузевих, регіональних та місцевих та ініціативних програм організацій різних організаційно-правових форм.

У світовій практиці є багато прикладів ефективного використання програмно-цільових методів державного управління з метою реалізації пріоритетів національного розвитку, причому незалежно від соціально-політичного устрою країн, що їх застосовували; це, зокрема, Великобританія, Німеччина, Норвегія, США та Японія [4] У незалежній Україні також накопичений певний досвід розробки цільових комплексних програм різних рівнів: державні, галузеві, обласні, окремих міст та корпорацій. З метою законодавчого забезпечення цього процесу у 2004 році прийнятий Закон України «Про державні цільові програми» [1]. Однак Україні не вдалося досягти подібного рівня вирішення проблеми, що зумовлено низкою суб'єктивних і об'єктивних чинників, зокрема перманентною адміністративною реформою та неузгодженістю міжвідомчих інтересів, а процес формування державних цільових комплексних програм набув значною мірою неконтрольованого характеру. Зокрема, недоліки в організації виконання робіт (визначення пріоритетних напрямків за періодами виконання, вибір складу виконавців,