

## МЕХАНІЗМИ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

УДК 65.011.47(477)

В. Є. КОЗАК, Г. О. ХРИСТИЧ  
Хмельницький національний університет

### ЕКОНОМІЧНІ РЕЗУЛЬТАТИ ЯК ЕЛЕМЕНТ ОЦІНКИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

*Досліджено суть економіки і основні її цілі для виявлення її результатів. Розглянуто основні підходи до визначення змісту економічних результатів діяльності підприємства.*

*Investigational essence of economy and its primary purposes for the exposure of its results. The basic going is considered near determination of maintenance of economic results of activity of enterprise.*

*Ключові слова: цілі економіки, економічні результати, економічний ефект, фінансові результати.*

**Постановка проблеми.** На сучасному етапі економічного розвитку України в умовах реальної самостійності суб'єктів господарювання здійснюється реалізація принципів самоокупності та самофінансування. Основним фактором їхньої реалізації є формування позитивних фінансових результатів і їх зростання, які одночасно завершують цикл діяльності підприємства та виступають необхідною умовою наступного циклу. Провідна роль фінансових результатів полягає в тому, що на їх основі забезпечується зміцнення бюджету держави, сприяння інвестиційній привабливості, діловій активності підприємств у виробничій і фінансовій сферах.

Можливо, саме тому, основна увага науковців прикута до поняття «фінансових результатів», проте безпосередньо поняття «економічних результатів» на сьогодні залишається недостатньо розкритим, зокрема відсутнє достатнє його теоретичне обґрунтування.

**Аналіз останніх досліджень.** Дослідженню поняття, а також різних аспектів формування і оцінки економічних результатів діяльності підприємства присвячено науковій праці зарубіжних вчених, зокрема Долана Е.Дж., Ліндсея Д., Бернстайна Л.А., Піндайка Р., Маршала В., Друкера П., Мілгрорма П., Робертса Дж., Коласса Б., Томпсона А.А., Стрикленда А.Дж., Портера М. та ін.

Серед вітчизняних вчених, які займалися розробкою даного питання, варто відмітити праці Фатхутдінова Р.А., Штангерта А.М., Осипова В.І., Ігнатьєвої І.А., Мацибори В.І., Гордієнко П.Л., Шершньової З.Є., Оборської С.В., Немцова В.Д., Бойчик І.М. та ін. Ними закладено основи розуміння економічних результатів, окремі аспекти їх прояву в різних економічних системах, однак суть економічних результатів діяльності підприємства, їх класифікація залишаються недостатньо вивченими.

**Метою** написання статті є дослідження поглядів на суть економічних результатів і виявлення протиріч у їх розумінні.

**Виклад основного матеріалу.** Термін «економіка» (oikonomia) ввели в обіг давньогрецькі мислителі Ксенофонт і Аристотель і у перекладі він буквально означає правила ведення домашнього господарства.

За визначенням економічної енциклопедії, економіка – це найважливіша сфера суспільного життя, у якій на основі використання різноманітних ресурсів здійснюється виробництво, обмін, розподіл та споживання продуктів людської діяльності, формується і постійно розвивається система продуктивних сил і економічних відносин, якими управляють різні типи економічних законів. Проте, в наш час поняття «економіка» розглядають у кількох значеннях:

1) Сукупність виробничих відносин, що характеризуються правом власності на засоби виробництва. Економіка в умовах різних суспільно-економічних формацій визначається, перш за все, властивою їй системою виробничих відносин між людьми, що здійснюються у процесі виробництва, розподілу, обміну та споживання матеріальних благ та послуг.

2) Господарство району, країни або усього світу. Економіка кожної країни розвивається у системі суспільного поділу праці, тому вона складається з окремих галузей виробництва, підприємств.

3) Наука, сукупність знань про національне і світове господарство та господарську діяльність людей, про використання обмежених ресурсів із метою забезпечення життєвих потреб людей і суспільства; про відносини, що виникають між людьми у процесі господарювання [2, с. 11].

Можна виділити наступні цілі економіки, тобто бажаний стан об'єкта, які зображено на рис. 1.

Таким чином, однією із основних цілей діяльності є економічна ефективність. Оскільки фактично визначення ефективності виробництва (діяльності) полягає в оцінці його результатів, то доцільним є розгляд питання про суть економічних результатів.

Під результатом взагалі розуміється кінцевий результат, що завершує собою будь-який процес. Діяльність підприємства буде безрезультатною, якщо вона не завершується тим, заради чого було створене підприємство, тобто не досягається мета його діяльності. Більшість науковців, серед яких В.І. Мацибора,

В.К. Збарський, В.І. Осипов, результатом поточної (виробничої) діяльності підприємства визначають виготовлення продукції або надання послуг, які має здійснювати підприємство відповідно до його статуту. Отже, в залежності від економічного змісту і цільового призначення економічних результатів розрізняють наступні їх види: обсяг випуску валової і товарної продукції, обсяг кінцевої продукції, чиста продукція (валовий дохід), які можуть виражатись як у натуральному, так і вартісному виразі, а також чистий дохід і прибуток, оскільки прибуток є головною метою діяльності підприємства.

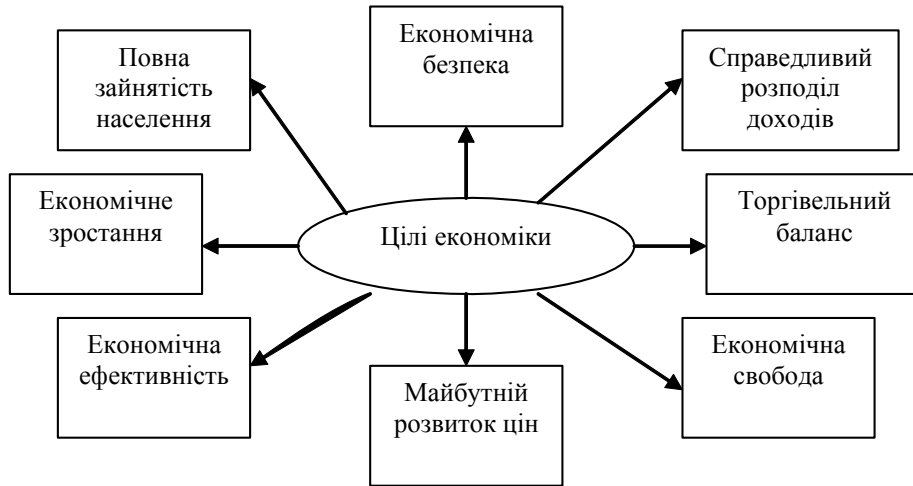


Рис. 1. Основні цілі економіки

Наявність широкого кола показників результату виробничої діяльності підприємства обумовлює необхідність їх класифікації, тобто визначення їх місця, ролі, функцій. На думку В.І. Осипова, таку класифікацію показників результату поточної (виробничої) діяльності підприємства слід здійснити, перш за все, відповідно основним завданням підприємства. Першим із цих завдань слід вважати забезпечення народного господарства і населення необхідними продуктами і послугами. Другим — забезпечення умов і можливостей для саморозвитку, самовідтворення в розширеному масштабі. Показником здійснення першої функції (завдання) виступає обсяг продуктів і послуг. Джерелом для розширеного відтворення підприємства є прибуток і відповідно він виступає показником здійснення другої функції підприємства [3, с. 124].

Отже, показники результату діяльності підприємства поділяють відповідно до поставлених завдань на показники продукції і показник прибутку.

Синонімом терміну «результат» є термін «ефект». Загалом, «ефект» означає результат, наслідок певних причин, дій. Ефект вимірюється у матеріальному, соціальному і грошовому вираженні. Він може оцінюватись обсягом додатково виробленої продукції, показниками поліпшення здоров'я населення.

Хоча за самим визначенням результат і ефект є близькими поняттями (ефект – певна форма результату), потреби економічної практики змушують у деяких випадках розмежовувати зазначені терміни. При цьому під умовним поняттям економічний результат звичайно мають на увазі загальний (брутто) результат (зокрема, виручка, дохід), а під поняттям економічний ефект – чистий (нетто) результат (зокрема, прибуток). Принциповий взаємозв'язок між зазначеними двома поняттями може бути виражений формулою:

$$E = P - B, \quad (1)$$

де  $E$  – величина умовного економічного ефекту;

$P$  – величина умовного економічного результату;

$B$  – повні витрати на реалізацію заходу, який викликав ефект [4, с. 244].

Отже, економічний ефект – виражений у вартісній формі результат господарських заходів. На рівні підприємства він може характеризуватись зростанням прибутку, приростом заробітної плати, заощадженням сировини, енергії, матеріалів тощо.

Ефективність визначається відношенням ефекту до витрат, що забезпечили його отримання. Дану залежність можна відобразити формулою:

$$e = \frac{E}{B}, \quad (2)$$

де  $e$  – показник економічної ефективності;

$E$  – величина економічного ефекту;

$B$  – витрати, що забезпечили отримання ефекту.

Вона вказує не на результат господарської діяльності підприємства, а на те, якою ціною він був досягнутий. Економічна ефективність – це вид ефективності, що характеризує результативність діяльності економічних систем (підприємств, територій, національної економіки).

На сьогодні дискусійним залишається питання стосовно того, що вважати результатами виробництва, а що — витратами, які зумовили появу цих результатів. Вчені-економісти висунули чимало пропозицій стосовно вирішення цього питання. Але з усієї їх множини найбільш обґрунтовані точки зору можна об'єднати в межах таких трьох підходів:

1) ресурсний, коли економічний результат зіставляється з економічною оцінкою виробничих ресурсів, які застосовуються під час виробництва;

2) витратний, коли економічний результат порівнюється з поточними витратами, які безпосередньо пов'язані з його досягненням;

3) ресурсно-витратний, що, як це видно з самої назви, являє собою певний компроміс між двома попередніми. Тобто до уваги береться як певна оцінка наявних ресурсів, так і оцінка поточних витрат. Проте застосування цього підходу має бути досить зваженим, адже виникає проблема подвійного рахунку, а також значного впливу галузевих особливостей виробництв (фондомісткості, капіталомісткості, трудомісткості тощо).

Кожен із цих підходів має свої переваги та недоліки, і доцільність застосування того чи іншого з них визначається конкретними обставинами і поставленими завданнями [5, с. 358].

У ринкових умовах метою функціонування будь-якого підприємства є виготовлення і реалізація продукції для задоволення ринкових потреб та одержання певної суми доходу.

Згідно з Положенням (стандарту) бухгалтерського обліку 3 «Звіт про фінансові результати» дохід (виручка) від реалізації продукції – це загальний дохід (виручка) від реалізації продукції, товарів, робіт або послуг, тобто без вирахування наданих знижок, повернення проданих товарів та непрямих податків (податку на додану вартість, акцизного збору тощо).

Основними чинниками, що впливають на величину виручки від реалізації продукції, є обсяг виробництва продукції, її асортимент, якість, ритмічність роботи підприємства тощо.

У той же час загальний дохід ще не характеризує ефективність виробничо-господарської діяльності підприємства. Прибуток – це частина додаткової вартості, створеної і реалізованої, готової до розподілу. Величина прибутку характеризує фінансові результати роботи підприємства та визначає його фінансовий стан. Залежно від формування та розподілу розрізняють: валовий, операційний, чистий і маржинальний прибуток. Підприємство одержує прибуток після того, як втілена у створеному продукті вартість буде реалізована і набере грошової форми. Об'єктом розподілу є загальна сума прибутку, який отримано підприємством у звітному періоді від звичайної та надзвичайної діяльності.

Розподіл прибутку є невід'ємною складовою фінансової політики кожного підприємства і вимагає врахування таких принципів:

1) досягнення паритету держави та підприємства як незалежних суб'єктів макроекономічної системи, що визначається ефективністю системи оподаткування та її елементів (об'єкт, база, ставки оподаткування, механізм адміністрування податків);

2) виконання своїх зобов'язань перед державою щодо своєчасності та у повному обсязі сплати до бюджету суми податку на прибуток;

3) самостійність підприємства у виборі напрямків та пропозицій розподілу прибутку, що залишився у його розпорядженні після вилучення платежів на користь держави;

4) прибуток виступає джерелом додаткового розвитку інвестування та здійснення інновацій.

Враховуючи наведені принципи розподілу прибутку, можна вести мову про два рівні розподілу: на першому прибуток розподіляється між державою та підприємством, а на другому – відбувається його розподіл всередині самого підприємства у визначених пропорціях між споживанням та (або) нагромадженням.

Для усіх підприємств існує єдиний порядок визначення їх фінансових результатів, який регламентується П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати». Тобто, для визначення кінцевого результату діяльності підприємства (чистого прибутку) необхідно пройти декілька стадій розрахунку різних видів фінансових результатів підприємства за звітний період. Такими стадіями є: перша – визначення чистого доходу від реалізації продукції, друга – визначення валового прибутку (збитку), третя – визначення фінансового результату від операційної діяльності, четверта – визначення фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування, п'ята – визначення фінансового результату від звичайної діяльності і шоста – визначення чистого прибутку (збитку).

Загальна схема формування фінансових результатів підприємства відповідно до діючих нормативних документів представлена на рис. 2.

Процедура розподілу базується на класичному принципі спрямування прибутку на споживання та нагромадження, невикористаний залишок прибутку обліковується як нерозподілений прибуток минулих років і збільшує розмір власного капіталу підприємства. В окремих випадках підприємства у результаті своєї діяльності зазнають збитків. Сума непокритого збитку зменшує власний капітал. Нерозподілений прибуток поділяється на асигновану частину, яка має певне цільове призначення (наприклад, для фінансування розвитку підприємства, проведення цільових програм тощо) і неасигновану частину, яка не має конкретного призначення.

Таким чином, на сьогодні існують різні підходи до визначення результату діяльності підприємства, основними з яких є наступні

1. Фінансово-економічні результати, які виступають оцінкою діяльності підприємства і полягають у виявленні прибутку як частини додаткової вартості, створеної і реалізованої, готової до розподілу.

2. Результат діяльності підприємства зводиться до ефекту, який визначається як різниця між величиною умовного економічного результату і повними витратами на реалізацію заходу, який викликав ефект. Ефект має значення результату зміни стану певного об'єкта, зумовленої дією зовнішнього чи внутрішнього факторів.

3. Ефективність (результативність) діяльності визначається співвідношенням між результатами діяльності підприємства і використаними для одержання цих результатів ресурсами підприємства (витратами). Ефективність підприємства являє собою комплексну оцінку кінцевих результатів використання активів підприємства за певний період часу.

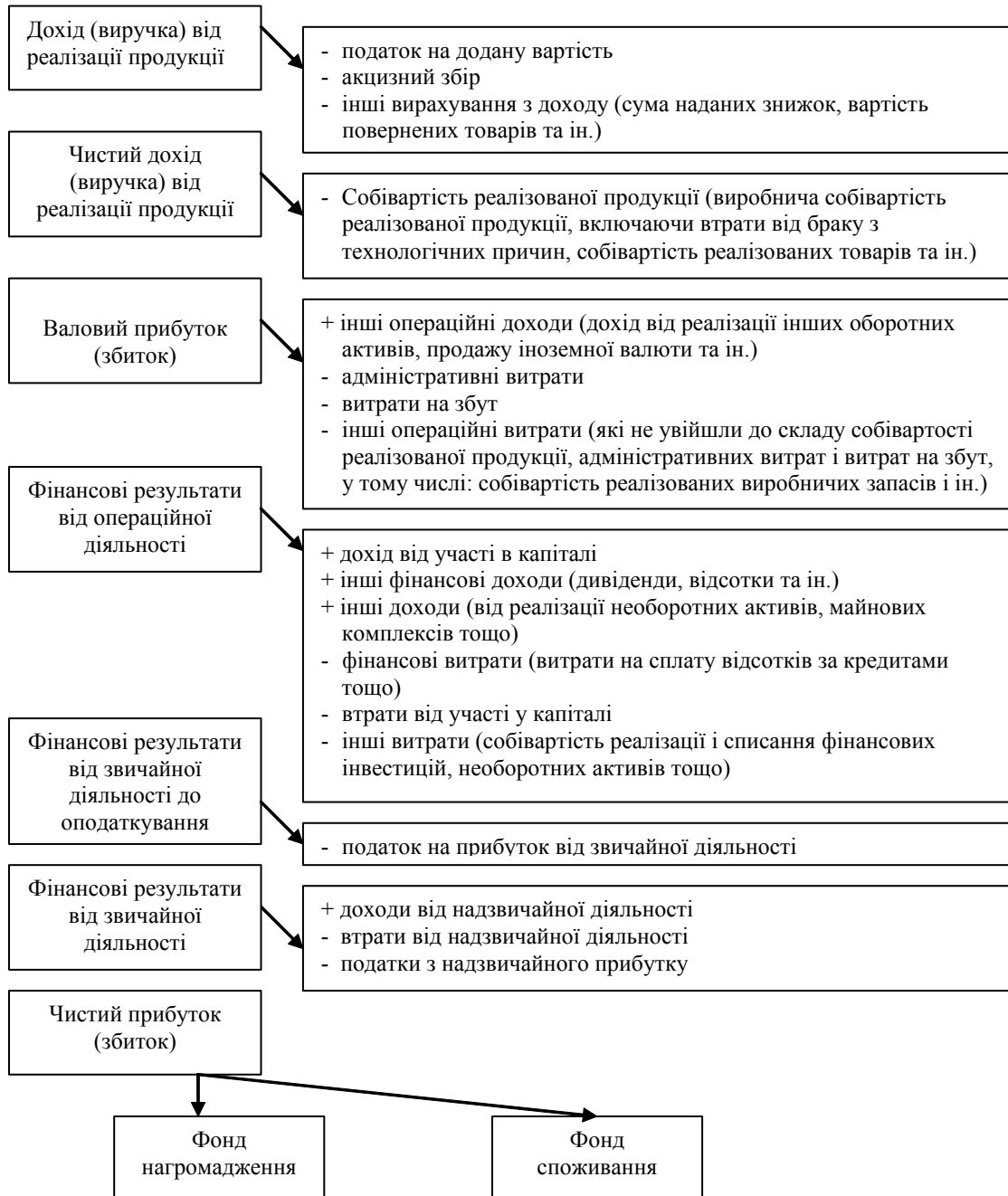


Рис. 2. Загальна схема формування фінансових результатів діяльності підприємства відповідно до діючих нормативних документів

**Висновки.** Отже, незважаючи на те, що в наукових колах уже тривалий час ведуться дослідження у напрямку вивчення суті економічних результатів, це питання так і залишається недостатньо розробленим.

Наведена у роботі систематизація економічних результатів за існуючими підходами дозволяє продовжувати розвиток сутності економічних результатів. Подальші напрями дослідження полягають у визначенні фінансово-економічних результатів як оцінки діяльності підприємства.

### Література

1. Мочерний С.В. Економічна енциклопедія : у 3 т. Т. 3: Економічна енциклопедія / Мочерний С.В. – К. : Видавничий цент «Академія», 2002. – 952 с.
2. Зюнькіна А.Г. Основи економічної теорії : [навч. посібник / за ред. А.Г. Зюнькіна]. – К. : КНТ, Центр навчальної літератури, 2007. – 232 с.
3. Осипов В.І. Економіка підприємства : [підручник] / Осипов В.І. – Одеса : Маяк, 2005. – 724 с.
4. Мельник Л.Г. Економіка підприємства : [навч. посібник] / Л.Г. Мельник, О.І. Карінцева. – С. : ВТД «Університетська книга», 2003. – 412 с.
5. Шегди А.В. Економіка підприємства : [навч. посібник / за ред. А.В. Шегди]. – К. : Знання, 2005. – 431 с.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 «Звіт про фінансові результати» [Електронний ресурс] : [затв. наказом Міністерства фінансів України 31 березня 1999 року № 87]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0397-99>(дата звернення: 1.03.2010 року).

Надійшла 15.11.2009

УДК 65.016.8

Т. В. БУЛОВИЧ

Приватний вищий навчальний заклад «Університет економіки і підприємництва»

## ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНКИ САНАЦІЙНОЇ СПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

*В статті узагальнено відомі методичні підходи до визначення санаційної спроможності підприємства та запропоновано власне бачення.*

*In the article the methodical going is generalized known near determination of sanacinyoy possibility of enterprise and own vision is offered.*

*Ключові слова: санаційна спроможність підприємства, санаційний потенціал, система управління санаційною спроможністю, результативність.*

В умовах розвитку та поглиблення фінансово-економічної кризи особливої актуальності набувають питання пов'язані із визначенням доцільності та ефективності проведення санації господарюючих суб'єктів. Успішність проведення санаційних заходів на підприємстві визначається, в першу чергу, його санаційною спроможністю.

У вітчизняній практиці ефективність санації сьогодні є досить низькою, що можна пояснити відсутністю системи управління, яка дала б змогу адекватно реагувати на негативні зміни зовнішнього та внутрішнього середовища та використання зарубіжних методик, що не завжди є адаптованими до національної економіки. Особливо актуальною сьогодні є проблема визначення доцільності проведення санації у кожному окремому випадку. Непоодинокими є ситуації, коли починають санувати підприємство, що не має можливостей для подальшого розвитку і, навпаки, ліквідовують ті суб'єкти господарювання, які здатні за сприятливих умов відновити свою діяльність.

Сьогодні все більше вчених та практиків, зокрема, такі як О.О.Терещенко, К.В. Багацька, Л.І. Лачкова, Р.І. Грешко, Ю.М. Бурлака та Т.М. Білоконь у своїх працях пропонують методики для оцінки санаційної спроможності, адаптовані до галузевої специфіки господарюючих суб'єктів.

Незважаючи на наявність значної кількості методичних підходів для оцінки санаційної спроможності, на сьогодні не має чітко сформованого критерію, на основі якого можна було б однозначно прийняти рішення про доцільність проведення санації.

У статті проаналізовано основні підходи до оцінки санаційної спроможності підприємства.

Оцінка санаційної спроможності здійснюється на основі використання комплексних методик, розроблених авторитетними установами, такими як Міністерство економіки, Агентство з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій або профінансована консалтингова фірма на замовлення Європейського Союзу та ін.

Суть цих методик полягає у формуванні логіко-математичного інструментарію для об'єктивного визначення різних аспектів фінансового стану та господарської діяльності боржника, а також для з'ясування можливостей подолання негативних явищ і розвитку підприємства в майбутньому. Відповідно до поширеної серед спеціалістів думки, санаційно спроможним визнається той господарський суб'єкт, який здатний:

- у короткостроковій перспективі покращити платоспроможність, досягнути задовільного рівня ліквідності та фінансової стійкості (незалежності), а також підвищити ефективність діяльності;