

Основні положення методики аналізу ефективності зовнішньоекономічної діяльності на рівні суб'єктів господарювання аналогічні методичним підходам, що застосовуються для відповідного аналізу на макрорівні. Способом визначення ефективності зовнішньоекономічної діяльності є обчислення різних показників економічної ефективності на основі зіставлення економічних результатів із витратами ресурсів на їх досягнення. Визначення ефективності зовнішньоекономічних операцій проводиться для обґрунтування не лише окремих пропозицій щодо закупівлі та продажу певних товарів, але й для використання їх при розробці планів експорту й імпорту в масштабах країни, при оцінці структури та напрямів зовнішньоторговельного обігу. Подібні розрахунки виконуються як у національній, так і в іноземній валюті.

Отже, найбільш оптимальним критерієм в ринкових умовах господарювання підприємства – є оптимізація прибутку від зовнішньоекономічної діяльності, а вирішення питання ефективної зовнішньоекономічної діяльності забезпечить рівень конкурентоспроможності підприємства, зростання економічної ефективності його функціонування.

Література

1. Гребельник О. П. Основи зовнішньоекономічної діяльності / О. П. Гребельник. – 3-тє вид, перероб. та доп. : підручник. – К. : Центр навч. л-ри, 2008. – 432 с.
2. Аналіз ефективності зовнішньоекономічної діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrreferat.com/index.php?referat=45499&pg=0>
3. Міжнародна економічна діяльність України : підручник / Ю. В. Макогон [та ін.]. – К. : Освіта України, 2009. – 564с.
4. Каніщенко О. Л. Міжнародний маркетинг у діяльності українських підприємств / О. Л. Каніщенко. – К. : Знання, 2007. – 446 с.
5. Ковтун Е. О. Визначення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств [Електронний ресурс] / Е. О. Ковтун, Д. В. Дронов. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/15_APSN_2010/Economics/67769.doc.htm
6. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства [Електронний ресурс] / О. В. Шкурупій. – Режим доступу: http://pidruchniki.ws/17910211/ekonomika/efektivnist_zovnishnoekonomichnoyi_diyalnosti
7. Основи методики аналізу ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://b-ko.com/book_122_glava_54_8.6._Основи_методи.html

УДК 338.24.658

К. В. ТРУХАЧОВА

Херсонський національний технічний університет

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ЗБАЛАНСОВАНОЇ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Проведено розмежування понять “результативність” та “ефективність”. Уточнена економічна сутність поняття “збалансована результативність господарської діяльності підприємства”.

A separation of the concepts of “effectiveness” and “efficiency”. Economic essence of the concept of “balanced effectiveness of economic activity enterprises”.

Постановка проблеми. У сучасних умовах, реалізація управлінських заходів, а також поточне управління основними процесами на підприємстві потребує адекватної оцінки його господарської діяльності. При цьому, результативність діяльності підприємства виступає як міра досягнення цілей. Нажаль, управління діяльністю підприємства часто здійснюється без урахування ступеню досягнення цілей та витрачених ресурсів на їх досягнення. Показник “ефективність”, не завжди відображає доцільність використання певної кількості ресурсів для досягнення поставлених цілей. Тому потрібно мати нові більш адекватні показники. “Результативність” – є тим показником, що у більшій мірі залежить від внутрішнього середовища підприємства і відображає позитивні зрушення в управлінській діяльності через повноту досягнення встановлених цілей, збалансований розподіл ресурсів між цілями, отримання певних результатів, що відповідають конкретним цілям.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі питання щодо сутності результативності отримали висвітлення у роботах вітчизняних та зарубіжних вчених, таких, як Абалкін Л.І., Борисов А.Б., Мельник Л.Г., Корінцева О.І., Федулова Л.І., Друкер П. та інших дослідників. Разом з тим, багато авторів ототожнюють поняття “результативність” та “ефективність”, не розмежовують їх зміст та різні аспекти діяльності підприємства, які ці показники характеризують.

Постановка завдання. Розмежування понять “результативність” і “ефективність” та уточнення економічної сутності поняття “збалансована результативність господарської діяльності підприємства” зумовлює мету дослідження.

Виклад основного матеріалу. Ефективність залежить, в значній мірі, від факторів зовнішнього середовища і не завжди може розглядатись як показник, що адекватно відображає покращення управлінської діяльності. Наприклад: 1) зміна кон'юнктури ринку може привести до зростання ціни, ефект підприємство може отримати за рахунок збільшення товарної продукції у її вартісному вираженні; 2) попит на продукцію підприємства низький або взагалі відсутній і, як наслідок, виробництво продукції стає неефективним.

Ефективність, у своєму традиційному значенні [1, с. 66; 2–4], стосується господарської діяльності підприємства, вказує на віддачу фактично витрачених ресурсів та розраховується за формулою:

$$E = P / B,$$

де P – досягнутий результат (ефект) діяльності підприємства; B – витрачені ресурси на досягнення результату (ефекту).

У формулі розрахунку ефективності ототожнюються поняття “ефект” і “результат”, що призводить до їх змішування. Термін “ефект” означає зміну пов'язану з дією факторів, які можна кількісно виміряти, а також зміну пов'язану з дією факторів, які не піддаються аналітичній формалізації і вимірюванню.

На ринку підприємство отримує ефект у вигляді прибутку, але ефект може бути обумовлений, як витратами підприємства, так і дією множинних ринкових факторів, що не піддаються формалізації. Ефект – це показник, що має низький ступінь прогнозування, тобто вірогідність його прогнозування знаходиться на низькому рівні, і підприємство не може не може управляти дією факторів. Дія факторів може призвести до прямої зміни і зворотньої до їх дії. Напрямок дії факторів на зміну залежить від співвідношення тих, що піддаються виміру і тих, що не піддаються виміру. Як наслідок – ефект може бути позитивним і негативним.

Результат означає формалізований підсумок дії факторів, тобто досягнення певного показника, як свідчення завершення дії факторів. В цьому випадку, прибуток виступає, як формалізований “показник–підсумок” з певним кількісним параметром. Прибуток – є одним з критеріїв оцінки управління господарською діяльністю підприємства, а підприємство, в свою чергу, намагається досягти ідеального параметру прибутку, тобто, максимально можливого результату для цього підприємства. Результат – це зміна, яка прогнозується з достатньо високим рівнем вірогідності, тобто підприємство може управляти дією факторів, що виникає в процесі досягнення запланованого результату. Результат не може бути негативним, тобто меншим за нуль, оскільки це завжди заплановані, бажані зміни, а планувати негативні бажані зміни є нелогічним.

І ефект, і результат – це зміна отримана в наслідок конкретних дій. Різниця полягає в тому, що ефект – зміна, яка може бути отримана у процесі дії факторів, а результат завжди відповідає кінцевим змінам по відношенню до дії факторів. Характеристикою результату, на відміну від ефекту, є його бажаність. На практиці, зазвичай, ефект розглядається у кінці дії факторів, що призводить до ототожнення ефекту і результату.

“Ефективність” – можна розглядати, як міру генерування ефекту. Вона може бути позитивною і негативною та приймати значення “плюс” або “мінус” і при цьому може перевищувати одиницю (або 100 %). “Результативність” – міра досягнення результату. Результативність не може бути від'ємною, не може бути більшою за одиницю (або 100 %). Тобто, якщо отриманий результат перевищив заплановані, бажані зміни, це свідчить про не коректний розрахунок запланованого результату.

Результативність визначається як співвідношення досягнутого результату із встановленими цілями в процесі управління підприємством [5–9]. Такий підхід визначає результативність господарської діяльності підприємства, як міру досягнення цілей. Цілі у своєму загальному значенні виступають, як визначений кінцевий стан або бажаний результат, що підприємство намагається досягти [10, с. 74].

У підприємства можуть бути різні цілі залежно від: 1) типу організації (закритого чи відкритого); 2) виду діяльності підприємства; 3) розміру підприємства; 4) спрямованості на кінцевий результат; 5) впливу зовнішнього середовища; 6) наявності ресурсів, які визначають взаємозв'язок підприємства з зовнішнім середовищем, ступінь незалежності і відкритості, з точки зору впливу зовнішнього середовища; 7) інформаційного й ресурсного обміну; 8) можливостей функціонування підприємства (безперервність і альтернативність); 9) його розвитку (синергічність і адаптивність до зовнішніх змін).

Таблиця 1

Групи цілей відповідно до співвідношення внутрішніх можливостей і зовнішніх проявів соціально-економічного розвитку на підприємстві

Група цілей	Зміст і призначення цілей
Економічні	Зумовлені вимогами забезпечення результативності та високої ефективності виробничої системи і базуються на використанні певних ресурсів
Виробничо-технологічні	Відображають основне функціональне призначення підприємства – випуск певної продукції з належною якістю, що відповідає потребам споживачів
Науково-технічні	Мають своє відображення у науково-технічному прогресі через постійне покращення параметрів продукції та оновлення технічної бази виробництва
Соціальні (суспільні)	Визначають якомога більш повне забезпечення потреб працівників підприємства, споживачів, суспільства
Екологічні	Мають забезпечувати вимоги відтворюваності ресурсів, обмеження шкідливих викидів, виготовлення екологічно безпечної (чистої) продукції і зниження ризику забруднення навколишнього середовища

Цілі підприємства можуть змінюватись в залежності від співвідношення внутрішніх можливостей і зовнішніх чинників середовища. Так, відповідно до співвідношення внутрішніх можливостей і зовнішніх проявів соціально економічного розвитку на підприємстві виділяють п'ять основних груп цілей (табл. 1) [11; 12].

Цілі підприємства мають бути досяжними. В свою чергу досяжність виражається через певний встановлений результат.

Результативність, у цьому випадку, виступає як міра досягнення поставлених цілей через порівняння фактично отриманого результату з запланованим результатом господарської діяльності підприємства. Тобто результативність оцінює ступінь досягнення поставлених цілей і має загальний вигляд:

$$P_{\text{ед}} = P_{\text{ф}} / P_{\text{пл}},$$

де $P_{\text{ф}}$ – досягнутий результат діяльності підприємства;

$P_{\text{пл}}$ – запланований результат (встановлена ціль) діяльності підприємства.

Цілі будь-якого підприємства включають перетворення ресурсів для досягнення результатів. Основні або традиційні ресурси, що використовуються це кадрові (кваліфікаційний, демографічний склад персоналу, його здатність адаптуватися до зміни завдань організації); фінансові (капітал підприємства, що характеризується станом активів, ліквідністю тощо); матеріальні (основні і допоміжні матеріали що використовуються у всіх сферах діяльності підприємства); технічні (особливості виробничого обладнання); технологічні (динамічність методів технології, наявність конкурентоздатних ідей, наукові заділи); просторові (характер виробничих приміщень, території підприємства, комунікацій, можливість розширення або перебудови); інформаційні (характер інформації про саму організацію та зовнішнє середовище, можливість її поповнення та підвищення достовірності) [10, с. 82; 11, с. 59].

Досягнення конкретної цілі зумовлює використання певних ресурсів з певною їх комбінацією, при цьому один ресурс може забезпечувати декілька цілей підприємства. Відповідно до того, що господарська діяльність – це діяльність спрямована на одержання комерційної вигоди або економічного результату, можна зробити висновок, що збалансована результативність господарської діяльності підприємства з'єднує у систему три групи цілей (табл. 2).

Таблиця 2

Ресурсне забезпечення збалансованої результативності господарської діяльності підприємств легкої промисловості*

Ресурси підприємства	Група цілей		
	економічні	виробничо-технологічні	науково-технічні
Кадрові	×	×	×
Фінансові	×	–	×
Матеріальні	×	×	×
Технічні	–	–	×
Технологічні	–	×	–
Просторові	–	–	–
Інформаційні	×	×	×

Примітка. *Х – ресурси потрібні для досягнення конкретної цілі.

Підприємство не завжди володіє достатньою кількістю ресурсів для досягнення всіх поставлених цілей, тому основою формування цілей є наявність на підприємстві певної кількості ресурсів. Наявна кількість ресурсів у підприємства формує систему цілей, а результати досягаються у системі цілей через використання ресурсів у певному їх співвідношенні (рис. 1).

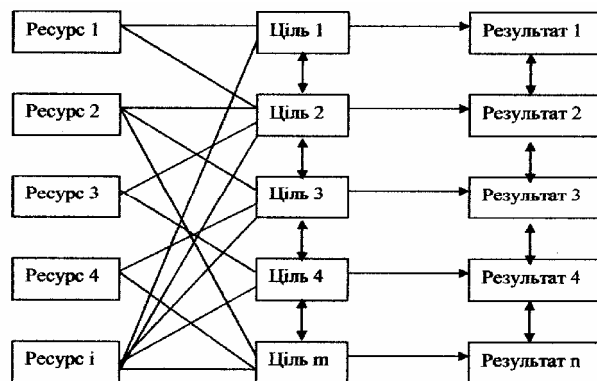


Рис. 1. Схема формування системи збалансованої результативності господарської діяльності підприємства

Оскільки, на наш погляд, всі цілі підприємства взаємопов'язані і мають прив'язку до ресурсів підприємства, то вони мають бути збалансовані між собою через ресурси підприємства і сформовані у систему цілей.

Під збалансованою результативністю господарської діяльності підприємства слід розуміти узгодження економічних результатів із системою господарських цілей, збалансованих між собою через використані для їх досягнення ресурси.

Висновки. Показники “результативність” та “ефективність” характеризують різні аспекти господарської діяльності підприємства. Підміна цих понять може призвести до помилок у встановленні цілей чи нерационального використання ресурсів в процесі управління підприємством і, як наслідок, незадовільного поточного стану підприємства. А раціональний розподіл ресурсів між цілями формує систему збалансованої результативності господарської діяльності підприємства, що покращує управління господарською діяльністю підприємства.

Література

1. Абалкин Л. И. Конечные народнохозяйственные результаты / Л. И. Абалкин. – 2-е изд., доп. и перераб. – М., 1982.
2. Борисов А. Б. Большой экономический словарь / А. Б. Борисов. – М. : Книжный мир, 2000. – 895 с.
3. МС ISO 9000: 2000 Системы менеджмента качества. Термины и определения (Quality management systems – Fundamentals and vocabulary). – Введ. 1.01.2001. – К. : Изд-во стандартов, 2000. – 34 с.
4. Методи оцінки екологічних втрат : монографія / за ред. Л. Г. Мельник, О. І. Корінцева. – Суми : Університетська книга, 2004. – 288 с.
5. Новейший словарь иностранных слов и выражений. – Минск, 2003.
6. Большой экономический словарь / под ред. А. Н. Азрилияна. – 2-е изд., доп. и перераб. – М. : Ин-т новой экономики, 1997. – 864 с.
7. Друкер П. Ф. Управление, нацеленное на результаты / П. Ф. Друкер ; пер. с англ. – М. : Прогресс, 1992. – 199 с.
8. Шершньова З. Є. Менеджмент : підручник / З. Є. Шершньова. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2004. – 699 с.
9. Перевалов Ю. В. Эффективность деятельности приватизированных предприятий и отраслей : метод. вопросы анализа / Ю. В. Перевалов, И. Э. Гимади, В. В. Добродей // Общество и экономика. – 1997. – № 9–10. – С. 23–26.
10. Раицкий К. А. Экономика предприятия / К. А. Раицкий. – М. : Маркетинг, 1999. – 693 с.
11. Мескон М. Х. Основы менеджмента / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури ; пер. с англ. – М. : Дело, 1992. – 702 с.
12. Савіна Г. Г. Методологія і практика формування соціально-економічної політики на підприємствах легкої промисловості : монографія / Г. Г. Савіна. – Херсон : Херсон. держ. техн. ун-т, 2004. – 300 с.