

2. ТОП-10 найбільших виробників молочної продукції в Україні. 2016. Аграрне інформаційне агентство «Agravery», [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://agravery.com/uk/posts/show/top-10-najbilsih-virobnikiv-molocnoi-produkcii-v-ukraini>.

3. Chykurkova A., Homenko O. Financial safety of enterprises of agroindustrial complex as a basis for innovative development. National Economic Reform: experience of Poland and prospects for Ukraine. – Collective monograph. – Vol. 2 Poland: "Izdevnieciba "Baltija Publishing", 2016 – p. 117–132.

4. Сотник І.М. Формування стратегії стійкого економічного розвитку молокопереробного підприємства. Вісник Одеського національного університету. Т. 21. Вип. 7–2 (49). 2016. С. 98–104.

УДК 631.16:336.279

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ ОЦЕНКИ И АНАЛИЗА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Лециловский П.В., д.э.н., профессор

Хаткевич Г.В., ст. преподаватель

УО «Белорусский государственный аграрный технический университет» г. Минск

Лебедева Е. Н. к. э. н., доцент

УО «Витебский государственный технологический университет» г. Витебск

Ключевые слова: эффективность, издержки, стоимость, производственные факторы, окупаемость, рентабельность, доходность.

Key words: efficiency, costs, cost, production factors, payback, profitability.

Аннотация: Рассмотрены теоретические аспекты и методологические подходы оценки и анализа эффективности хозяйствования. Раскрывается сущность показателей эффективности, характеризующих деятельность различных форм хозяйствования.

Summary: Theoretical aspects and methodological approaches to assessing and analyzing the effectiveness of management are considered. The essence of performance indicators that characterize the activities of various forms of management is revealed.

В оценке эффективности хозяйствования обычно пользуются преимущественно экономическими показателями, в которых как издержки, так и эффекты общественно уже оценены, т.е. выступают в стоимостной форме. Это проблема сводится только к тому, что принять как измеритель

полученного эффекта, а что как измеритель издержек. Понятие эффективности может иметь разное содержание в зависимости от того, какую сферу хозяйственной деятельности анализируем, т.е. производство, потребление, группу субъектов хозяйствования (отдельные организационные единицы или целые секторы производства) или общественную форму хозяйствования (государственные и кооперативные предприятия или единичные производства). На эффективность хозяйствования следует смотреть двояко: со стороны пользы хозяйствующему субъекту, и с общественной точки зрения.

Соотношение между количеством производимых продуктов, т.е. производственными результатами и количеством использованных в производственном процессе факторов производства, т.е. издержками, является основным показателем эффективности хозяйствования. Она может выражать либо производительность издержек, т.е. показывать, сколько продукции получается с единицы суммированных затрат производительных факторов. Она может также характеризовать емкость издержек, т.е. показывать, сколько затрат производительных факторов необходимо, чтобы произвести единицу продукции.

Эффективность хозяйствования можно также анализировать, относя друг к другу прирост издержек производственных факторов. Такое соотношение выражает крайнюю производительность издержек, либо крайнюю емкость затрат производства. Оценка эффективности самая верная, если относиться друг к другу полные производственные результаты и полные издержки производственных факторов или их прирост. Только тогда возможно объективное измерение совершенной и конечной производительности издержек или емкости затрат производства.

На практике слишком часто оценивается эффективность частично, относя друг к другу обычно полные производственные результаты и неполные издержки факторов производства (или их прирост). Показателями частичной эффективности являются коэффициенты производительности труда, урожайности земли, производительности технических средств. Они показывают, какой выход продукции на единицу данного фактора производства. Равнозначными показателями частичной эффективности являются коэффициенты трудоемкости, материалоемкости, земли и капиталоемкости производства, которые выступают противоположностью коэффициентов производительности. Однако их значение, содержание и познавательное достоинство ограничено, так как одному фактору производства приписывается производительный эффект, созданию которого содействуют все факторы. Такой подход к оценке эффективности не всегда также гарантирует достоверность соответствующих значений выводов, вытекающих из частичного анализа, ибо известно, что производительность

фактора, доля которого в общей сумме издержек низка, будет завышена. Такое явление особенно заметно, когда существенны изменения в технике и технологии производства, вследствие чего происходят отчетливые изменения в структуре издержек. В этих условиях быстро растет производительность фактора, доля которого в издержках уменьшилась. Это же происходит в условиях замедленного роста, и даже снижения производительности фактора, доля которого увеличилась в общих издержках. Вытекает это из того факта, что факторы, доля которых в издержках растет, также выполняют функцию замещения, заменяя факторы, доля которых в издержках уменьшается. По отношению к некоторым техническим средствам, связанным с механизацией работ можно отметить, что выполнение функции замещения во много крат важнее, чем производство. Это особенно значимо для условий острого дефицита рабочей силы, которую вынужден заменить овеществленный труд. Поэтому возникает потребность измерения эффективности замещения производственных факторов. Ее мерой может быть технологическая норма замещения. Она характеризуется отношением объема уменьшения издержек заменяемого фактора к увеличению издержек заменяющего фактора. Независимо от некоторой ограниченности познавательного содержания частных коэффициентов, необходимо сказать, что они являются очень полезными при анализе некоторых явлений и процессов, происходящих в отдельных организациях или в группах подобных организаций.

К определению эффективности в хозяйственной практике употребляются одновременно три термина: доходность, рентабельность и окупаемость. Иногда относятся к ним как к синонимам, а иногда как к разным понятиям.

Окупаемость производства, как экономическая категория, имеет всегда относительный характер и представляет собою отношение стоимости полученного продукта к понесенным затратам. В такой трактовке она совпадает с ранее представленной производительностью затрат, которые после общественной оценки являются издержками хозяйственной деятельности.

Самой важной проблемой в анализе так представленной окупаемости является отбор соответствующих категорий производства и издержек. Необходимо, точно соблюдая принцип, что учитываемые издержки касаются того производства, окупаемость которого оценивается. В экономической литературе и на практике очень часто встречается, что этот термин употребляется как синоним рентабельности.

Рентабельность - это производительность общественного труда, использованного в процессе производства, оцениваемая с точки зрения интересов общества. Ее можно рассчитать только на основе величин, имею-

щих стоимостную форму, так как в технических и технико-экономических измерителях нельзя одной величиной выразить совокупность затрат живого и овеществленного труда. Она показывает результативность производства. Превышение доходов от хозяйственной деятельности над расходами подчеркивает, что между этими понятиями имеет место некоторая разница. Она состоит в том, что рентабельность определяет результат целого предприятия (хозяйства), окупаемость же – только результаты отдельных видов деятельности. Таким образом, рентабельность можно определить как итоговый завершённый результат, а окупаемость – как результат, рассчитанный для отдельных видов деятельности предприятия. Можно заметить, что, имея в виду общенародный интерес (макроэкономический уровень), проблема различий между этими понятиями исчезает. Могут выступать только некоторые отличительные черты, возникающие из-за способа сочетания составляющих отдельных коэффициентов.

Доходность – это самое общее понятие и в меньшей мере уточненное. В самом широком смысле она означает размер дохода, получаемого хозяйством, как, например, чистый продукт хозяйства, оцениваемый с точки зрения хозяйствующего субъекта. Малую пригодность так понимаемого измерителя предопределяет то, что предприятия понесшие одинаковые затраты и достигнувшие идентичного уровня производства, могут иметь разную доходность, учитываяая их разный общественный тип, задолженность перед банком и т.п. Поэтому, он не может быть использован в межотраслевых сравнениях региональной эффективности. Для такого рода сравнений лучше всего подходят показатели рентабельности и окупаемости, конечно рассчитанные с учетом соответствующих требований сопоставимости.

Принимая в расчет эффективности со стороны результата, должны принимать во внимание конечные материальные затраты, без внутреннего использования. Этот подход является самым правильным, так как отбросив их из знаменателя формулы эффективности (стоимость внутреннего оборота), нельзя эти элементы издержек учесть в числителе со стороны эффекта. Это вытекает из факта, что учитываемые издержки должны относиться к производству, окупаемость которого оценивается. По отношению к сельскохозяйственным организациям, которые рядом с типично земледельческой хозяйственной деятельностью имеют предприятия промышленной переработки в оценке эффективности хозяйствования целесообразно воспользоваться показателем товарного производства.

Принципиальная разница между этими двумя измерителями сводится к тому, что товарное производство нетто охватывает также производство предприятий промышленности. Выделение промышленного производства

из общего баланса сельскохозяйственной организации слишком затруднено, часто даже невозможно. Категория товарного производства (брутто и нетто) не должна употребляться при сравнении организаций, особенно если принадлежат они к разным общественно-хозяйственным секторам. Однако это весьма подходит, если речь идет о межсекторных сравнениях, в которых функционируют фермерские хозяйства. В этих хозяйствах часть потенциально товарного продукта используется в целях самоснабжения семьи хозяйствующего лица. Размеры самоснабжения в государственных организациях небольшие и если они учтутся в запасы живого инвентаря, то разница между конечным производством (брутто-нетто) будет минимальной. В общем можно заметить, что товарное производство и учитывающие его показатели эффективности, можно применять главным образом для сравнения организаций того же самого сектора, а также государственного и кооперативного секторов, если не выступает слишком выразительной дифференцирование доли самоснабжения.

При исчислении добавленной стоимости региональных предприятий следует учитывать стоимость потребленных основных и оборотных средств. Что касается обобщественного и частного производства в отчетах и разного рода теоретических работах, здесь не выделяется категория добавленной стоимости, так как она просто не исчисляется. Однако можно довольно упрощенным способом определить ее величину, используя для того другие используемые категории и величины. Она будет равняться чистому продукту, уменьшенному на процент амортизации средств производства. Определенный таким образом показатель можно сопоставить с затратами живого труда и получить синтетический показатель эффективности, сопоставимый для организаций одного и того же сектора или для разных секторов производства. Этот показатель несомненно полезен, его можно использовать при анализе эффективности хозяйственной деятельности.

Результат регионального производства обычно сопоставляется с издержками, произведенными при его создании. Поэтому подсчет издержек производства, наряду с соответствующими показателями производственного эффекта, являются основой экономического расчета или оценки эффективности хозяйственных действий и принимаемых решений на разных уровнях. Однако подобные сравнения бывают правильными только тогда, когда производство и затраты соответствуют друг другу. Например, валовой продукции соответствуют таким же методом рассчитываемые издержки, которые можно назвать валовыми издержками. Зато расчеты внутрипроизводственных расходов не содержит конечное производство (брутто, нетто) и потому соответствующие ему издержки они не могут включать в себе. Несмотря на всеобщность употребления отдельных кате-

горий издержек, нет единства в их употреблении, так как не всегда полностью понятно их познавательная суть.

Издержки производства можно представить в стоимостном выражении. Они должны быть подсчитаны применительно к конкретной категории производства, так как в зависимости от избранного метода расчета, применяются соответствующие принципы оценок. Издержки валовой продукции, называемые полными издержками производства, состоят из оплаты живого труда, стоимости материально-денежных затрат, закупленных материалов и услуг, амортизации и других оплат (а также стоимости использованных изделий собственного производства). Особенной проблемой является здесь оценка использованной продукции собственного производства (внутреннего оборота), у которых чаще всего нет черт товаров и поэтому у них нет рыночной цены. Издержки конечного производства, называемые иногда хозяйственными издержками – это затраты на конечное производство, которые меньше полных издержек производства (издержек валовой продукции) на стоимость использованных в процессе производства изделий внутреннего оборота. Во многих случаях обоснованным является употребление конечного производства (законченного) к определению уровня производства хозяйства и потому в анализе эффективности надо применять раньше названную категорию хозяйственных затрат (издержек).

УДК 331.1

КАДРОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Майданевич Ю.П., д.э.н., доцент

*Институт экономики и управления (структурное подразделение) ФГАОУ
ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского»,
г. Симферополь*

Ключевые слова: организация, персонал, менеджмент, кадровый менеджмент, эффективность.

Key words: organization, personnel, management, personnel management, efficiency.

Аннотация: В статье обоснована целесообразность формирования системы кадрового менеджмента в производственной организации, как одного из факторов способствующих повышению производительности труда и эффективности деятельности организации.