

### **Методичні підходи до оцінювання економічних результатів на підприємствах малого бізнесу**

*У статті досліджено специфіку оцінювання економічних результатів підприємств малого бізнесу. Проаналізовано принципи оцінювання економічних результатів підприємств малого бізнесу. Наведено класифікацію економічних результатів діяльності підприємств.*

*The article examines the specific evaluation of economic results of small businesses. The author analyzed the principles of evaluation of economic performance of small businesses. The article shows the classification of economic results of enterprises.*

**Ключові слова:** *оцінювання, економічні результати, малий бізнес, результативність, управління за результатами.*

**Вступ.** Оцінка результативності економічної діяльності є однією з основних передумов формування і розвитку сучасних малих підприємств. Для її успішного здійснення необхідно, визначити сутність основних термінів, пов'язаних з оцінкою економічних результатів, а також ідентифікувати форми та показники вимірювання економічних результатів діяльності малих підприємств.

**Постановка завдання.** Дослідженню сутності економічних результатів підприємства присвячено наукові праці зарубіжних вчених, зокрема Долана Е.Дж., Ліндсея Д., Бернстайна Л.А., Піндайка Р., Маршала В., Друкера П., Мілгрома П., Робертса Дж., Коласса Б., Томпсона А.А., Стрикленда А.Дж., Портера М. та ін. Над дослідженням даної теми працювали також вітчизняні науковці, як Андрійчук В.Г., Гордієнко К.Д., Козак В.Є., Олексюк О.І., Мочерний С.В., Христич Г.О., Шершньова З.Є. та інші [2-5]. При цьому питання, пов'язані зі специфікою

оцінювання економічних результатів підприємств малого бізнесу вимагають більш детального й глибокого дослідження. Актуальність проблеми, недостатня наукова розробка окремих її аспектів і практична значимість визначили вибір мети й завдань наукового дослідження.

**Метою статті** є систематизація методичних підходів до оцінювання економічних результатів підприємств з урахуванням специфіки малого бізнесу.

**Результати.** Термін «результативність» означає властивість алгоритму, яка передбачає, що після виконання алгоритму повинен бути отриманий результат; якщо ж результат не може бути отриманий, то алгоритм повинен містити пояснення такої ситуації

Зазначимо, що П.Ф. Друкер вказав на необхідність розмежування двох цих фундаментальних категорій "результативність" (effectiveness), з якою він пов'язував відповідь на запитання "як робити правильні дії (речі)?", та "ефективність", під якою він розумів відповідь на запитання "як правильно робити дії (речі)?".

Діяльність будь-якого підприємства супроводжується отриманням певного результату, підходи до визначення яких, можна виділити наступні:

1. Фінансово-економічні результати як оцінка діяльності підприємства, що передбачає виявлення прибутку як частини додаткової вартості, створеної і реалізованої, а також готової до розподілу.

2. Результат діяльності підприємства розглядається як ефект, що розраховується як різниця між величиною умовного економічного результату та витратами на його отримання.

3. Ефективність (результативність) діяльності визначається як співвідношення між результатом і ресурсами, тобто витратами підприємства для його досягнення [5].

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, доход), 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 характеризуватися 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;

В – витрати, що забезпечили отримання ефекту.

Досить ґрунтовно дослідив економічні результати підприємства Турило А.А. Відповідно до його теорії результати діяльності підприємства поділяються на дві ключові складові: ринковий результат та виробничий результат. Крім того, він розрізняє ринковий результат та ринковий економічний ефект, причому кожен з цих елементів має три стадії, остання з яких завершується утворенням кінцевого економічного ефекту. Науковці стверджують, що ринкові результати є синонімом економічних. Ринковий попит на виготовлену продукцію є основою для здійснення процесу «купівлі-продажу», що веде до перетворення «виробничого результату» в «ринковий результат», тобто «продукту» в «ринковий економічний ефект». Головною метою підприємства є отримання економічного ефекту у формі прибутку [7, с. 7].

Важливим для подальшого дослідження є поділ результату на ринковий (економічний) та виробничий. Причому складовою ринкового результату є чистий прибуток (фінансовий результат). Отже, економічний результат є більш ширше поняття і включає в себе фінансовий результат.

Умовний економічний результат – це загальний (брутто) результат (виручка, доход), а економічний ефект трактується як чистий (нетто) результат, зокрема прибуток. Таким чином, величина економічного ефекту розраховується як різниця між економічним результатом та витратами на реалізацію заходу, що викликав ефект [5]. Таке тлумачення результатів підприємства передбачає прирівнення результату підприємства у вигляді виручки чи доходу з економічним результатом.

Можна виокремити основні види економічних результатів:

1. Дохід (валовий дохід) – всі види надходжень на підприємство коштів у грошовій чи товарній формі, що спричинює збільшення активу чи зменшення зобов'язання у результаті здійснення виробничо-господарської діяльності за певний проміжок часу.

2. Продукція підприємства – важливий елемент оцінки економічної ефективності основної діяльності підприємства, що становить собою

результат господарської діяльності підприємства та людської праці, представлений у матеріально-речовій формі (матеріальний продукт), у духовній, інформаційній формі (інтелектуальний продукт) або у вигляді виконаних робіт і послуг.

3. Прибуток – поточний відтворювальний результат підприємства, що характеризує економічну ефективність його діяльності.

4. Приріст власного капіталу – є абсолютною величиною, що відображає поточний накопичувальний результат, так як позитивний його приріст додається до базового значення власного капіталу.

5. Приріст ринкової вартості підприємства – це підсумковий накопичувальний результат, тому що його приріст додається до ринкової вартості підприємства.

Основні принципи щодо визначення результативності господарської діяльності [5]:

1) якість у кількісних оцінках – аналітичні конструкції, які відображають сутність економічної категорії "результативність", повинні володіти кількісною та якісною визначеністю на сучасному етапі розвитку економічної науки; крім того, даний принцип можливо трактувати і як вимогу повноти відтворення проблеми визначення результативності у системі аналітичних показників та індикаторів;

2) достовірність (вірогідність) – здатність системи визначення результативності гарантувати достовірність отриманих аналітичних результатів чи їх адекватність реальним економічним процесам; додатковою вимогою для реалізації вказаного принципу виступає необхідність забезпечення самоперевірки в наукових дослідженнях;

3) цільова орієнтованість – дослідження результативності господарської діяльності, виходячи з сутності категорії "результат", мають цільову й інформаційну складову, яку слід формалізувати до початку наукових досліджень;

4) прозорість – аналітичні системи визначення результативності економічної діяльності мають володіти відкритістю для користувачів на усіх етапах, що дозволяє забезпечити зрозумілість користувачами отриманих результатів та можливість здійснення зовнішнього контролю;

5) комплексність – визначення результативності економічних процесів слід будувати на системному підході до розуміння функціонування соціально-економічних утворень, а також на врахуванні послідовності зв'язків між їхніми складовими чи процесами;

6) часова орієнтованість – дослідження проблематики результативності повинні бути зорієнтовані у часі і прив'язуватися до визначених часових горизонтів, що створює передумови для реалізації принципу інтегрованості у традиційну систему економічного аналізу;

7) формалізованість – метрика визначення, всі складові, вихідні елементи визначення результативності повинні бути представлені у вигляді однорідних аналітичних елементів (конструкцій), з використанням зрозумілої користувачам мови (алгоритму) формалізації;

8) інтегрованість (інформаційна забезпеченість) – дослідження результативності економічних процесів мають будуватися на використанні економічної інформації, яка збирається сучасними системами обліку чи аналізу, а також аналітичні результати слід представляти у одиницях, визнаних у економічному аналізі.

На основі описаних принципів оцінки результативності економічної діяльності перейдемо до вивчення можливих критеріїв оцінки, що у подальшому дозволить встановити тип і метрику шкали вимірювання. Незважаючи на суттєві змістовні відмінності у використанні різних критеріїв визначення результативності економічних процесів у виробничо-комерційних системах, загальний вигляд розрахунків чи логіку побудови систем показників на їх основі можна представити у вигляді функції, що має такий вигляд:

$$\text{Результативність діяльності} = f(M, P, A, I) \quad (3)$$

де М – метрика оцінки;

П – правила оцінки;

А – аналітичні індикатори;

І – правила інтерпретації.

Слід зауважити, що наукові дослідження проблематики результативності економічних процесів розвиваються за двома основними методичними напрямками:

– вирішення суперечності між ресурсами та результатами, а саме подолання проблеми чіткого (математично обґрунтованого) співставлення отриманих результатів у їх кількісному та якісному виразі з витраченими економічними ресурсами, за період їх досягнення;

– подолання невизначеності у тріаді "ціль – спосіб – результат", а також необхідність обґрунтованого відбору у поєднанні "ефект – результат", з огляду на неможливість стовідсоткового прогнозування досягнення бажаних цілей з використанням очікуваних способів; крім того постає ще одна логічна проблема співставлення цілей та результатів, що їх відображають у зрозумілій для економічного суб'єкта метриці.

**Висновки** Таким чином, економічний результат може бути і прибутком, і сумою прибутку та витрат на його отримання, залежно від наукового підходу. При чому необхідною умовою тут виступає ототожнення прибутку з економічним ефектом. Крім цього, економічним результатом є ще виготовлена продукція, приріст власного капіталу та приріст ринкової вартості підприємства.

Незважаючи на низький рівень розвитку досвіду малих підприємств щодо використання методик оцінки та аналізу результативності, поряд із домінуванням технологій визначення ефективності слід зазначити, що у світі існують міжнародні стандарти оцінки результативності, розроблені прикладні моделі та підходи, які потребують адаптації до умов діяльності малих підприємств України.

### Література

1. Бех. Н. Особливості розвитку та функціонування малого і середнього бізнесу в Україні/ Н.Бех // Галицький економічний вісник. — 2010. — № 1(26). — С. 16,18.
2. Козак В.Є., Христич Г.О. Економічні результати як елементи оцінки діяльності підприємства [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Vchnu\\_ekon/2009\\_6\\_2/007-011.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchnu_ekon/2009_6_2/007-011.pdf).
3. Кокинз Г. Управление результативностью: Как преодолеть разрыв между объявленной стратегией и реальными процессами / Г. Кокинз. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 315 с.
4. Косянчук Т.Ф. Результативність діяльності підприємства та її діагностика [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vchnu/Ekon/2009\\_3\\_1/pdf/121-124.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vchnu/Ekon/2009_3_1/pdf/121-124.pdf).
5. Олексюк О.І. Економіка результативності діяльності підприємства: монографія / О.І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2008. – 362,[6]с.
6. Сич Є.М., Хотько Т.В. Діагностика ефективності діяльності підприємства [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/view/2531/2521>.

7. Турило А.М., Зінченко О.А. Фінансово-економічні аспекти оцінки результатів і ефективності діяльності підприємства / А.М. Турило, О.А. Зінченко // Фінанси України. – 2008. – №8. – С. 35 – 44.