

ПОНЯТТЯ ВАРТОСТІ ПРИ ОЦІНЦІ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Гонтарева І. В.

***Анотація.** Ефективність господарської діяльності підприємства багато в чому зумовлюється дією закону вартості, який вимагає, щоб виробництво і обмін товарів здійснювалися на еквівалентній основі. Метою даної статті є функціональний аналіз вартості стосовно оцінки ефективності діяльності підприємства. Системна ефективність*

© Гонтарев І. В., 2015

діяльності підприємства визначається дієвістю засобів задоволення потреб різних груп стейкхолдерів. Такими засобами виступають різні форми і складові вартості: авансована, додаткова споживча, мінова. Визначено, що теорії вартості по-різному описують джерела її виникнення та способи визначення, проте співпадають в одному: вартість пов'язана з діяльністю людини та трудовим потенціалом. Трудовий потенціал підприємства відображає здатність виробляти певний обсяг продукції при заданій якості і техніко-технологічному оснащенні з урахуванням професійних і особистісних компетенцій кожного працівника. Водночас трудовий потенціал визначає інвестиційну додану вартість підприємства.

Ключові слова: ефективність діяльності, вартість, трудовий потенціал, додана вартість.

ПОНЯТИЕ СТОИМОСТИ ПРИ ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Гонтарева И. В.

Аннотация. Эффективность хозяйственной деятельности предприятия во многом обусловлена действием закона стоимости, который требует, чтобы производство и обмен товаров осуществлялись на эквивалентной основе. Целью данной статьи является функциональный анализ стоимости применительно к оценке эффективности деятельности предприятия. Системная эффективность деятельности предприятия определяется действенностью средств удовлетворения потребностей различных групп стейкхолдеров. В качестве таких средств выступают различные формы и составляющие стоимости: авансированная, дополнительная потребительская, меновая. Определено, что теории стоимости по-разному описывают источники ее возникновения и способы определения, однако сходятся в одном: стоимость связана с деятельностью человека и трудовым потенциалом. Трудовой потенциал предприятия отражает способность производить определенный объем продукции при заданном качестве и технико-технологическом оснащении с учетом профессиональных и личностных компетенций каждого работника. Одновременно трудовой потенциал определяет инвестиционную добавленную стоимость предприятия.

Ключевые слова: эффективность деятельности, стоимость, трудовой потенциал, добавленная стоимость.

THE CONCEPT OF VALUE IN ASSESSING THE EFFICIENCY OF ENTERPRISE

I. Gontareva

Abstract. Efficiency of the economic activity of enterprise is largely determined by influence of the law of value, which requires that production and exchange of goods is carried out on an equivalent basis. The article is aimed at functional cost analysis for the purposes of evaluating the efficiency of enterprise. System efficiency of enterprise's activity is determined by the efficiency of means used for meeting the needs of different groups of stakeholders. As such means serve different forms and constituents of the cost: advanced, additional consumer, exchange. It has been determined that theories of value provide different descriptions of the sources of its origin together with diverse methods for determining, however, they come to an agreement in one matter: the cost is related to human activity and labor potential. Labor potential of enterprise reflects the ability to produce a certain volume of production on the basis of specified quality and technical-technological equipment with the consideration of the professional and personal competencies of each employee. At the same time, labor potential determines the enterprise's investment value added.

Keywords: performance, cost, labor potential value added.

Ефективність господарської діяльності підприємства багато в чому зумовлюється дією закону вартості. Цей закон вимагає, щоб виробництво і обмін товарів здійснювалися на еквівалентній основі. Еквівалентом слугує вартість товарів, вкладених у виробництво, вироблених і тих, що обміняні на ринку для подальшого споживання. При порушенні еквівалентності обміну частина учасників процесу не може відшкодувати свої витрати, тому зникають або знижуються їхні можливості і зацікавленість у розвитку виробництва. Сама ж вартість, згідно з теорією А. Маршалла, утворюється внаслідок взаємовпливу корисності, попиту – пропозиції і витрат. Механізм дії закону вартості ґрунтується, по-перше, на різниці між індивідуальною та суспільною вартостями товару і, по-друге, на коливаннях цін навколо суспільної вартості. У розвинутій ринковій економіці закон виконує такі функції: збільшує диференціацію товаровиробників – ті виробники, у яких індивідуальна вартість вище суспільної, не витримують конкуренції; стимулює розвиток продуктивних сил для зниження індивідуальної вартості; створює передумови для зміни пропорцій суспільного виробництва на користь більш прибуткових видів економічної діяльності.

Актуальність проблеми підкреслюється й тим, що нею займалися багато відомих учених. Зокрема, слід відзначити Нобелівських лауреатів з економіки: Ф. Модільяні, М. Міллера, Ф. Блека, М. Шоулза, Дж. Хікса, Дж. Стіглер. Серед сучасних вітчизняних учених, що займаються цією проблемою, слід відзначити Т. Артемову [1], С. Демьяненко й А. Криворак [2], І. Рєпіна й А. Коваленко [3] та інших.

Метою даної статті є функціональний аналіз вартості стосовно оцінки ефективності діяльності підприємства. Раніше автором даної статті було показано, що системна ефективність діяльності підприємства визначається дієвістю засобів задоволення потреб різних груп стейкхолдерів. Такими засобами виступають різні форми і складові вартості: авансована, додаткова споживча, мінова [4; 5]. Теорії вартості по-різному описують джерела її виникнення та способи визначення, проте майже однотайно сходяться в одному: вартість пов'язана з діяльністю людини. Візьмемо класичну дилему: скільки коштує необроблена земля. З точки зору трудової вартості – нічого, оскільки немає витрат, за якими можна визначити вартість. З іншої точки зору, якщо на цю землю є попит і пропозиція, то вартість виникає. Водночас можна помітити, що: попит виникає, коли існує потреба у використанні будь-чого в будь-якому вигляді життєдіяльності людини; будь-який природний фактор – потенційне джерело витрат людської енергії, фізичної чи духовної. Хоч це буде наукове дослідження природних явищ або просто відпочинок в умовах дикої природи.

У найзагальнішому розумінні діяльність являє собою активне і свідоме ставлення людини або колективу людей до предметів або явищ зовнішнього світу, яке виявляється у внесенні змін до навколишньої дійсності. У процесі діяльності використовуються матеріальні та нематеріальні ресурси, а цільовий результат слугує для задоволення різноманітних і постійно зростаючих потреб індивіда, колективу, суспільства. В економічних відносинах результат, продукт діяльності відображається за допомогою вартості – економічної міри корисності та ресурсоемності результату. За допомогою цієї міри здійснюється еквівалентний обмін одного продукту на продукцію інших видів діяльності, розподіл і перерозподіл сукупного суспільного блага. Отже, в якості свого функціонального призначення в економічних відносинах вартість слугує засобом їх організації. Згідно з законом вартості, виробництво та обмін товарами повинні здійснюватися на співмірній еквівалентній основі, тобто відповідно до суспільно необхідних витрат живої і матеріалізованої праці, корисності та доступності товару. Слід лише підкреслити, що процес праці неможливий без використання знань, умінь і навичок, які з'являються, і вдосконалюються, і виявляються у процесі діяльності, а потім упредметнюються в її результатах.

У той же час закон вартості складно використовувати усвідомлено, оскільки вартість у чистому вигляді не вимірюється. Вимірюються лише окремі складові: корисність, витрати, значущість, доступність або еквівалент вартості, ціна. Така ситуація в теорії вимірювання визначається як оцінка прихованої, латентної змінної за її вимірюваними індикаторами. Будь-яка латентна величина, що безпосередньо не спостерігається, включає в себе як об'єктивну, так і суб'єктивну складові. Вона об'єктивна тією мірою, якою відбиває реально існуючі властивості об'єктів. Суб'єктивна, оскільки відображає рівень уявлень суб'єкта, його знань про об'єкт на поточний момент. Дослідник ототожнює з латентною змінною деякі теоретичні вчення, моделі, утворені ним зі спостережень за проявами властивостей об'єктів. Потім ці моделі коригуються під тиском інших фактів. Вартість існує об'єктивно, оскільки безліч людей порівнює в економічних відносинах безліч різномірних об'єктів за ознакою вартості. Але в різних ситуаціях вартість виявляється по-різному: то як витрати ресурсів, що приводять до результату, то як корисність результату тощо.

Значення індикаторів лише побічно характеризують значення латентних змінних і в загальному випадку латентна величина пов'язана зі своїми індикаторами ймовірно. Індикатор повинен бути валідним щодо своєї латентної величини, тобто повинен досить точно відтворювати властивість латентної величини відносно залежностей, до яких вона входить. Ступінь валідності не може бути встановлений на основі лише теоретичних міркувань і повинен підтверджуватися практикою, оскільки методів прямої оцінки валідності вимірювання та латентних змінних не існує. При виборі індикаторів також слід виходити з можливості та доступності кількісного представлення латентної, якісної характеристики. Індикатор повинен стати орієнтиром, за яким можливо визначити стан латентної змінної.

В рамках даного дослідження, додаткова складність полягає в тому, що самі індикатори визначаються експертним шляхом, тобто привноситься суб'єктивний фактор. Так, значення ціни встановлюється в результаті масової експертної оцінки вартості товару через механізм попиту – пропозиції. Попит взаємопов'язаний з корисністю товару і його значущістю для сукупного покупця, а пропозиція – з доступністю і вартістю ресурсів, в кінцевому рахунку з витратами сукупного виробника. Індивідуальне рішення «купувати – не купувати» визначається не тільки вартістю даного товару, але й іншими споживчими вартостями, які претендують на гроші, наявні у покупця. Відповідно, самі гроші також входять до числа оцінюваних товарів, як і вартість продукції раніше виробленої та тієї, що знаходиться в стадії споживання. Поки продукція продовжує виконувати

своє функціональне призначення, хоча вона і не представлена на ринку, все ж має вартість, бере участь у порівняльній вибірці і впливає на рішення потенційного покупця нового товару.

Виходить, що кожен покупець ранжує вартості товару на своїй, індивідуальній множині об'єктів порівняння. Відповідно, з боку попиту ціна відображає перевагу сукупного покупця з розподілу вартості, отриманої ним унаслідок власної діяльності в обмін на ті результати діяльності інших представників суспільства, які здатні задовольнити будь-яку з сукупних прямих потреб. Товари, що беруть участь в обміні, повинні мати споживчу вартість, тобто відображати ступінь їх корисності для задоволення потреб. З боку пропозиції, ціна відображає рівень схильності та здібності здійснювати і/або брати участь у діяльності з виробництва товарів, які мають споживчу вартість для інших, а через мінову вартість – здатні задовольнити і сукупні потреби споживача. Формування ціни при цьому відбувається ситуативним, випадковим і нелінійним способом. У кінцевому рахунку ціна на товар відображає мінову вартість, тобто ситуативно збалансовані пропорції обміну споживчих вартостей, що входять до генеральної сукупності потреб суспільства.

У сучасних умовах основним чинником, що створює як додану вартість продукції, так і інвестиційну вартість самого підприємства, є колективні компетентності персоналу. Максимізація віддачі, винахідливості, вмотивованості персоналу, розвиток організаційної культури – ключ до успіху підприємства за інших рівних умов або компенсація обмеженості інших ресурсів. Трудовий потенціал і рівень його реалізації багато в чому визначають об'ємні показники виробництва, рівні собівартості й якості обумовлюють формування, розвиток і використання інших потенціалів підприємства. Люди виступають визначальним елементом продуктивних сил, які створюють і керують підприємствами, вносять основний творчий внесок у процес виробництва і водночас є носієм усіх суспільних відносин, зокрема виробничих.

Трудовий потенціал – це інтегральна соціально-економічна категорія, яка визначає поточні та необхідні можливості персоналу підприємства за сукупністю таких якостей, як чисельність, професіоналізм і компетентність, а також фізичні, психологічні та культурно-моральні характеристики. Трудовий потенціал формується на різних рівнях і виявляється як: а) трудовий потенціал окремого працівника, який базується на особистих психофізіологічних, освітніх, інтелектуальних і культурно-моральних компетентностях. Індивідуальний трудовий потенціал формується протягом усієї активної фази життя людини і виявляється в особливостях здійснення виробничих процесів, відносин і, відповідно, особистої продуктивності праці; б) потенціал малих трудових колективів, що вимагає взаємодоповненості кваліфікаційно-професійних характеристик окремих працівників та їх психофізіологічної і культурно-моральної сумісності. Культура і відносини на цьому рівні підвищують задоволеність персоналу своєю роботою і сприяють розкриттю їх потенціалу; в) трудовий потенціал підприємства доповнюється характеристиками виробничих відносин, умов організації праці та соціально-культурного клімату в колективі. У даному випадку визначається повнота використання робочого часу, необхідна інтенсивність і рівень використання індивідуальних трудових потенціалів.

На рівні підприємства трудовий потенціал вимагає розгляду таких понять, як професія, професіоналізм, кваліфікація, компетентність, людський капітал, нематеріальні активи і взаємопов'язаних із ними знань, умінь і навичок членів трудового колективу. В літературі існує певна плутанина в межах застосування цих понять. З одного боку, ці поняття взаємопов'язані, оскільки в їх основі лежать знання, використовувані в процесі людської діяльності. З іншого боку, розглядаються поняття, що належать до функціонально різних сфер діяльності. На рівні підприємства взаємозумовленість понять, пов'язаних із трудовим потенціалом, можна представити наступною схемою (рис. 1).

У загальному вигляді під компетентністю розуміється система знань, умінь і навичок, що дозволяють персоналу – робітникам, фахівцям, менеджерам вирішувати завдання, поставлені заздалегідь або ті, що виникають у процесі виробничої діяльності [6–10]. Передумовами ефективності такої системи слугує дотримання принципів надмірності та адаптивності. Перший із цих принципів прямо впливає з закону необхідної різноманітності У. Р. Ешбі, який в даному випадку може бути сформульовано в наступному вигляді: виконання завдання передбачає володіння певною різноманітністю умов, що досягається тільки застосуванням ще більшого різноманіття знань і вмінь, пов'язаних як з відомими методами рішення, так і методологією створення нових підходів. Різноманітність як відображення кількості та різноманітності дій слугує однією з характеристик складності завдання. Іншими характеристиками складності є невизначеність ситуації і необхідний час на отримання результатів.

Отже, трудовий потенціал підприємства відображає здатність виробляти певний обсяг продукції при заданій якості і техніко-технологічному оснащенні з урахуванням професійних і особистісних компетенцій кожного працівника. Якщо трудовий потенціал підприємства вище продуктивності праці персоналу підприємства, то у підприємства є додаткові умови для підвищення ефективності своєї діяльності, якщо навпаки, то підприємству необхідно нарощувати свій потенціал залежно від факторів, які його обмежують. Водночас, трудовий потенціал визначає інвестиційну додану вартість.

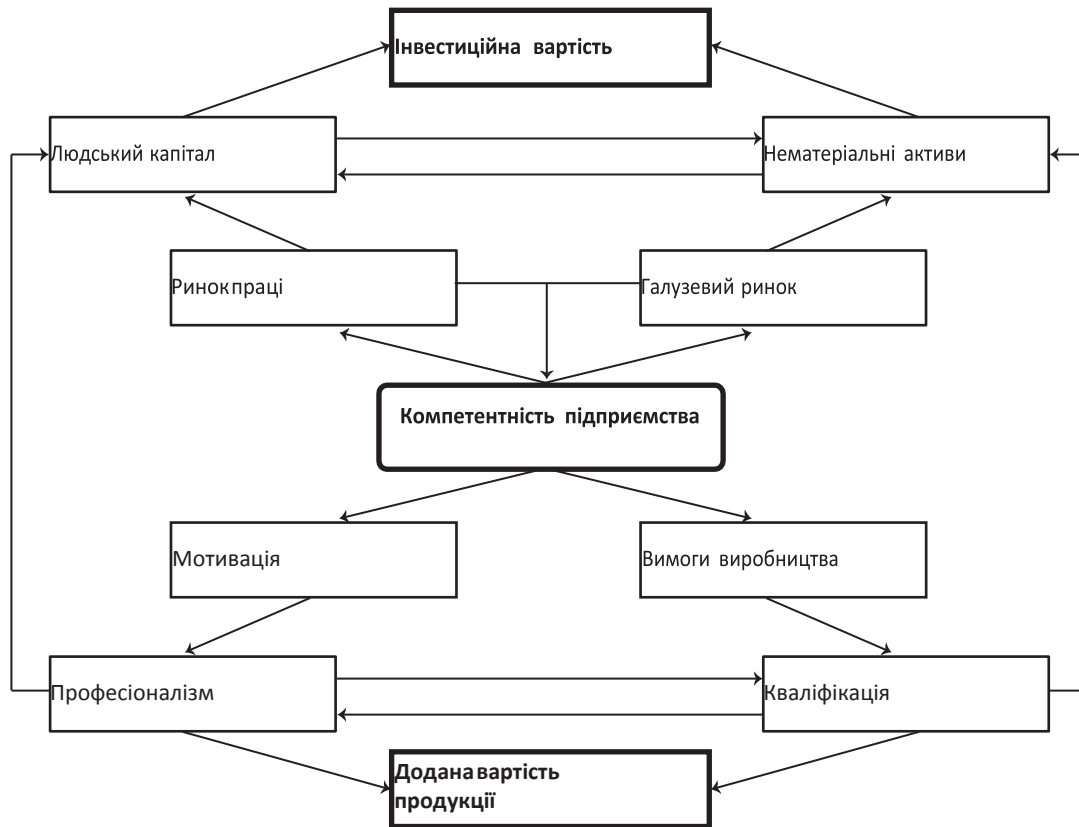


Рис. 1. Співвідношення компетентності, людського капіталу, нематеріальних активів, професіоналізму та кваліфікації

Напрямок подальших досліджень є визначення умов, що визначають підвищення вартості підприємства у сучасних умовах.

Література: 1. Артемова Т. И. Стоимость и цена: логико-исторический процесс формообразования / Т. И. Артемова. – К. : Основа, 2006. – 448 с. 2. Криворак А. Родовой признак категории «стоимость» / А. Криворак, С. Демьяненко // *Економіст*. – 2011. – № 9. – С. 65–67. 3. Рєпіна І. М. Концептуальні підходи до управління вартістю підприємства / І. М. Рєпіна, А. Д. Коваленко // *Формування ринкової економіки* : зб. наук. пр. – 2008. – Вип. 19. – С. 75–81. 4. Гонтарєва І. В. Міра системної ефективності діяльності підприємства / І. В. Гонтарєва // *Економіка розвитку*. – 2014. – № 3 (71). – С. 80–84. 5. Гонтарєва І. В. Умови формування та властивості системної ефективності діяльності підприємства / І. В. Гонтарєва // *Економіка розвитку*. – 2014. – № 4 (72). – С. 79–82. 6. Чиркова Е. В. Как оценить бизнес по аналогии: методологическое пособие по использованию сравнительных рыночных коэффициентов при оценке бизнеса и ценных бумаг / Е. В. Чиркова. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 190 с. 7. Armstrong M. Performance management / M. Armstrong, A. Baron. – London : Institute of Personnel and Development, 1998. 8. Kaplan R. S. The balanced scorecard – measures that drive performance / R. S. Kaplan, D. P. Norton // *Harvard Business Review*. – 1992. – January–February. – P. 71–79. 9. Prahalad C. K. The core competence of the corporation / C. K. Prahalad, G. Hamel // *Harvard Business Review*. – 1990. – Vol. 68, № 3 (May–June). 10. Project Tuning / European Commission [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.let.rug.nl/TUNING/Project/index.html>.

References: 1. Artemova T. I. *Stoimost i tsena: logiko-istoricheskiy protsess formoobrazovaniya* [Cost and price: the logical historical process of formation] / T. I. Artemova. – K. : Osnova, 2006. – 448 p. 2. Krivorak A. *Rodovoy priznak kategorii "stoimost"* [Generic characteristics the category «cost»] / A. Krivorak, S. Demyanenko // *Ekonomist*. – 2011. – No. 9. – P. 65–67. 3. Riepina I. M. *Kontseptualni pidkhody do upravlinnia vartistiu pidpriemstva* [Conceptual approaches to cost management enterprise] / I. M. Riepina, A. D. Kovalenko // *Formuvannia rynkovoї ekonomiky* : zb. nauk. pr. – 2008. – Issue 19. – P. 75–81. 4. Gontareva I. V. *Mira systemnoi efektyvnosti diialnosti pidpriemstva* [The measure for system efficiency activity enterprise] / I. V. Gontareva // *Ekonomika rozvytku*. – 2014. – No. 3 (71). – P. 80–84. 5. Gontareva I. V. *Umovy formuvannia ta vlastyvoli systemnoi efektyvnosti diialnosti pidpriemstva* [Conditions of forming and properties of system efficiency of the activity of enterprise] / I. V. Gontareva // *Ekonomika rozvytku*. – 2014. – No. 4 (72). – P. 79–82. 6. Chirkova Ye. V. *Kak otsenit biznes po analogii : metodologicheskoye posobiye po ispolzovaniyu sravnitelnykh rynochnykh koeffitsientov pri otsenke biznesa i tsennykh bumag* [How to evaluate

- a business by analogy: a methodological guide for the use of comparative market multiples when assessing the business and securities] / Ye. V. Chirkova. – М. : Alpina Biznes Buks, 2005. – 190 p. **7.** Armstrong M. Performance management / M. Armstrong, A. Baron. – London : Institute of Personnel and Development, 1998. **8.** Kaplan R. S. The balanced scorecard – measures that drive performance / R. S. Kaplan, D. P. Norton // Harvard Business Review. – 1992. – January–February. – P. 71–79. **9.** Prahalad C. K. The core competence of the corporation / C. K. Prahalad, G. Hamel // Harvard Business Review. – 1990. – Vol. 68, No. 3 (May–June).
- 10.** Project Tuning / European Commission [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.let.rug.nl/TUNING/Project/index.html>.

Інформація про автора

Гонтарева Ірина Вячеславівна – докт. екон. наук, доцент, професор кафедри економіки підприємства та менеджменту Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця (пр. Леніна, 9-А, м. Харків, Україна, 61166, e-mail: lider.06@mail.ru).

Информация об авторе

Гонтарева Ирина Вячеславовна – докт. экон. наук, доцент, профессор кафедры экономики предприятия и менеджмента Харьковского национального экономического университета имени Семена Кузнеця (пр. Ленина, 9-А, г. Харьков, Украина, 61166, e-mail: lider.06@mail.ru).

Information about the author

I. Gontareva – Doctor of Science in Economics, Associate Professor, Professor of the Department of Economy of Enterprise and Management of Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics (9-A Lenin Ave., Kharkiv, Ukraine, 61166, e-mail: lider.06@mail.ru).

*Стаття надійшла до ред.
08.05.2015р.*