

ОЦЕНКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Успешная работа предприятия во многом зависит от оценки его предпринимательской деятельности, которая должна проводиться постоянно, быстро и качественно как предприятия в целом, так и его структурных подразделений; На основе такого комплексного анализа разрабатываются пути решения возникающих проблем и получения прибыли с учетом имеющихся резервов..

Любое предприятие - это сложный механизм, оценить предпринимательскую деятельность которого одним показателем невозможно. Каждая грань его деятельности требует своего показателя, или даже системы показателей. Поэтому необходима разработка наборов показателей, которые в полной степени будут оценивать конкретные стороны деятельности предприятия. Несмотря на то, что прибыль наиболее важный показатель оценки деятельности предприятия, но он не может в полной мере оценить многие стороны его деятельности.

Поэтому более разумно использовать наряду с прибылью и другие показатели, такие как объем производства и реализации продукции, затраты на ее изготовление, производительность и оплата труда, фондоотдача, рентабельность.

Далее необходимо оценить степень влияния факторов. Главные показатели деятельности - прибыль и рентабельность. Важнейшим фактором роста прибыли, а значит и рентабельности, является доля, которую занимает предприятие на рынке сбыта. Увеличение доли продукции предприятия на рынке сбыта на 10 %, по мнения ряда авторов, приводит к увеличению рентабельности в среднем на 3,5 % [1. с. 124].

На величину прибыли предприятия существенное влияние оказывает его размер. Большие предприятия, расходующие на НИОКР более 3 % от оборота, и имеющие большую долю на рынке, могут вкладывать средства в научные разработки, и работать с уровнем рентабельности 26 % [1, с. 125]. При этом следует помнить, что высокие затраты на НИОКР неминуемо ведут

к финансовой катастрофе, если предприятие имеет малые доли на рынке продаваемой им продукции.

В условиях жесткой конкуренции размеры прибыли тесно связаны также с качеством выпускаемой продукции. Не низкая себестоимость, а именно качество, является гарантией поддержания и сохранения высокой доли на рынке продукции предприятия.

При оценке предпринимательской деятельности рекомендуется использование различных методов и способов анализа. Самый простой способ оценки деятельности предприятия - сравнение фактических и плановых показателей, а также с показателями предыдущего периода. Более сложный метод оценки эффективности предприятия состоит в оценке тесноты связи между разными видами затрат и результатами, между затратами и ресурсами, в оценке взаимосвязи конечных результатов деятельности. Проведение подобного анализа требует специально разработанного математического инструментария, в качестве которого наиболее часто используют регрессивный анализ.

Наибольший интерес представляют модели зависимости затрат от объема производства. Но цель таких моделей - не только разработка мероприятий по снижению затрат, а главное - доведение их до оптимальной величины, при которой достигается максимальный уровень рентабельности продукции. Для этого увеличивают сбыт за счет активного использования рекламы, улучшения сервиса, повышения качества и надежности выпускаемой продукции, а также за счет использования бенч-маркетинга.

Следующим направлением повышения эффективности оценки деятельности предприятия является создание экономических условий для обеспечения опережающих темпов роста производительности труда относительно темпов роста его оплаты. За счет этого обеспечивается снижение себестоимости продукции, увеличение рентабельности и повышение эффективности производства.

В последние годы этим вопросам стали уделять мало внимания, хотя анализ соотношения названных показателей является составной частью экономической работы на предприятиях [2, 3]. Единого подхода к соотношению показателей пока не выработано, хотя проблема требует решения.

Большинство экономистов считает, что в условиях развитого рынка рост производительности труда должен опережать рост заработной платы. Если этот принцип не соблюдается, то происходит перерасход фонда оплаты труда, повышается себестоимость продукции, нарушается соотношение

между денежной и товарной массой, в результате чего растет инфляция и замедляются процессы модернизации производства.

Считается нормальным, если на каждый процент прироста производительности труда приходится 0,7 - 0,8 % прироста заработной платы. Если же при росте производительности труда на 1 % заработная плата растет более чем на 0,8 %, то ограничиваются возможности экономического роста [4, с. 71].

Рассматриваемое нами соотношение представляет собой взаимосвязь двух показателей: роста производительности труда (Π) и роста заработной платы (Δ). При этом теория и практика выработали различные формы записи соотношения:

а) в виде частного от деления темпов приростов производительности труда и заработной платы $K = \Delta\Pi / \Delta\Delta$;

б) в виде разности темпов приростов $K = \Delta\Pi - \Delta\Delta$;

в) в виде разности индексов (темпов роста) $K = I_{\Pi} - I_{\Delta}$;

г) в виде частного от деления индексов (темпов роста) $K = I_{\Pi} / I_{\Delta}$ производительности труда и заработной платы.

Как видно из приведенных формул, способы исчисления меры соотношения существенно разнятся. Поэтому возникает вопрос, тождественны ли полученные по этим формулам результаты и не исказит ли такое многообразие расчетов действительной картины происходящих экономических процессов.

Рассмотрим эти способы подробнее. Исследуем модель в виде отношения темпов приростов показателей $K = \Delta\Pi / \Delta\Delta$. Если темп прироста производительности труда равен нулю ($\Delta\Pi = 0$), то величина соотношения K также равна нулю. Если же темп прироста заработной платы равен нулю ($\Delta\Delta = 0$), то мера соотношения, рассчитанная в виде отношения приростов показателей, превращается в бесконечность и дальнейшее ее использование не имеет экономического смысла.

Аналогичные выводы получаются, если $K = \Delta\Delta / \Delta\Pi$. При $\Delta\Pi = 0$ мера соотношения вырождается. Следовательно, в самой формуле расчета в виде отношения приростов заложено главное противоречие, ограничивающее использование такой модели на практике.

Следующий измеритель соотношения выступает в виде разности темпов прироста показателей: $K = \Delta\Pi - \Delta\Delta$. При некоторых вариациях приростов производительности труда и заработной платы мера соотношения выражается отрицательным числом. Однако в технико-экономических расчетах отрицательные показатели, как правило, не применяются.

Поэтому расчет меры соотношения в виде разности показателей темпов прироста производительности труда и заработной платы $K = \Delta\Pi - \Delta Z$ производить нежелательно.

Исследуем теперь модель в виде разности индексов (темпов) роста показателей: $K = I_{\Pi} - I_z$. При расчете по этой формуле мера соотношения будет положительной величиной, имеющей реальный экономический смысл только в том случае, если рост производительности труда опережает рост заработной платы ($I_{\Pi} > I_z$). В случае же отставания роста производительности от роста заработной платы ($I_{\Pi} < I_z$) мера соотношения будет выражена отрицательным числом.

Рассмотрим теперь способ расчета соотношения как частного от деления темпов роста показателей. Начнем с коэффициента опережения, когда темп роста производительности труда делится на темп роста заработной платы: $K = I_{\Pi} / I_z$ (одновременно применяется и обратное соотношение $K = I_z / I_{\Pi}$).

При таком методе расчета числитель и знаменатель не имеют значений, приводящих к вырождению меры соотношения. Как бы ни изменялись заработная плата и производительность труда (росли, оставались бы неизменными, или уменьшались) темпы их роста всегда будут положительными величинами.

Отсутствие критических точек, приводящих к вырождению меры соотношения, делает рассмотренный метод расчета $K = I_{\Pi} / I_z$ более приемлемым на практике.

Изложенные выше результаты позволяют сделать следующий вывод. Для нужд планирования и анализа производства необходимо использовать соотношение, исчисляемое как частное от деления темпов роста производительности труда на темп роста заработной платы $K = I_{\Pi} / I_z$ или наоборот.

Этот показатель не имеет критических точек, приводящих к его вырождению, и при любых изменениях составляющих (заработной платы и производительности труда) получает вполне конкретное, реальное и положительное значение.

Список литературы

1. Ю. М. Осипов и др. *Основы предпринимательского дела. Благородный бизнес*. Москва, Россия: МП «Тригон», 1996.
2. О. С. Богачев, “Дослідження взаємозв’язку продуктивності та оплати праці в Україні”, *Вісник економічної науки України*, № 1(15), с.33-36, 2009.
3. А. Ревенко, ‘Продуктивність праці в сучасних умовах’, *Україна: аспекти праці*, № 2, с. 32-37, 2008.

4. Л. С. Боровик, та Г. Л. Вардеванян, "Взаимосвязь производительности и оплаты труда: сравнительная динамика и проблемы оптимизации", *Белорусский экономический журнал*, № 1, с. 70-80, 2008.