

УДК 338.001.36

О.В. Проскурович, О.Ю. Каденчук
Хмельницький національний Університет
**ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ**

О. Proskurovych , О. Kadenchuk
**EVALUATION OF INDUSTRIAL AND ECONOMIC ACTIVITIES OF
SMALL ENTERPRISES**

Економічні реформи в Україні обумовили необхідність визначення місця та ролі малих підприємств в економіці, їх можливий внесок у її подальший розвиток, економічну та соціальну функцію, яку виконує малий бізнес в нашій державі. Досвід показує, що посилення лише на зарубіжний досвід є недостатнім для того, щоб забезпечити високий рівень ефективності діяльності малих підприємств[3, с. 107].

Актуальність цих питань зростає в зв'язку з тим, що організація та економічні проблеми становлення багатокладності в економіці досліджені ще недостатньо і мало висвітлені в спеціальній літературі, а тому потребують наукового і практичного вирішення.

Загальновідомим є підхід до визначення ефективності як співставлення досягнутих певних максимальних результатів при визначених обсягах ресурсів або досягнення заданого результату за мінімальних витрат ресурсів [1, с. 11].

Оцінка ефективності діяльності малих підприємств має свої відмінні особливості, до числа яких слід віднести: відносно невелику частку ринку їх продукції; управління власником або партнерами-власниками особисто, а не через формальну структуру; обмежений доступ до ринку фінансових ресурсів. Названі особливості діяльності малих фірм визначають і специфіку управління цими об'єктами.

Процес управління малими підприємствами має певні особливості, наприклад такі, як: переважання в ньому неформальних прийомів; особлива роль керуючого власника; брак фінансових ресурсів.

Зважаючи на особливості системи управління малого підприємства нами буде розглянуто такі напрямки ефективності їх діяльності:

- економічна ефективність;
- соціальна ефективність;
- екологічна ефективність.

Економічна ефективність — це показник, який співвідносить отриманий ефект із поточними витратами, що обумовили цей ефект, чи економічними ресурсами, використаними для його отримання.

Оцінку економічної ефективності малих підприємств доцільно здійснювати з точки зору інтересів[4, с. 472]:

- власників бізнесу (підприємств, фермерських господарств), а також потенційних інвесторів чи власників інвестиційних ресурсів – підхід інвестора;

- суб'єктів підприємницької діяльності або менеджерів підприємства – комерційний підхід;

- держави або органів місцевого самоврядування – загальноекономічний підхід.

Економічну ефективність малих підприємств доцільно визначати одним або декількома загальними показниками, які найповніше враховують особливості формування доходів і витрат суб'єктів господарювання і відповідають вимогам критерію ефективності. Вибір конкретного показника залежить від цілей і завдань економічного аналізу та інтересів сторін.

Соціальна ефективність - це відповідність результатів господарської діяльності основними соціальним потребам і цілям суспільства[2, с. 515].

Джерелом забезпечення соціальної ефективності є економічна ефективність. Однак ці види ефективності взаємопов'язані: чим вище економічна ефективність, тим вище соціальна, і навпаки

Екологічна ефективність - це аналіз ефективності вирішення екологічних економічних або соціальних проблем для досягнення заданих екологічних показників.

Соціальні, моральні, екологічні наслідки шкоди, заподіяної господарською діяльністю навколишньому середовищу, не піддаються кількісному вираженню і не можуть бути відображені в економічній оцінці.

Для повної оцінки ефективності діяльності малих підприємств необхідно аналізувати всі види ефективності, оскільки неприпустимою є ситуація, за якої підвищення економічної ефективності відбувається за рахунок зниження заробітної плати або порушення вимог щодо охорони навколишнього середовища. З іншого боку, відсутність економічного ефекту унеможливорює підвищення соціальних виплат чи витрат на належну утилізацію відходів. Також неприпустимо виключати особливості функціонування таких підприємств.

Література:

1. Андрійчук В. Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз: монографія / – К. : КНЕУ, 2005. – 292 с.

2. Кисіль М. І. Критерії і показники економічної ефективності малого і середнього бізнесу на селі / Економіка АПК. – 2001. – № 8. – С. 59-64.

3. Матросова Л. Н. Малий бізнес : стан та перспективи розвитку / Економічний вісник Донбасу : науковий журнал. – 2007. – № 1. – С. 103–111.

4. Т.В. Майорова. Інвестиційна діяльність: підручник для студентів вищих навч. закладів /– К.: Центр учбової літератури, 2009. – 472 с.

5. Терещенко О.О., Стецько М.В. Управління вартістю підприємства в системі фінансового менеджменту / Фінанси України-2007.-№3.- С. 91-99

УДК 365.0.12

І.І. Руда

Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСУВАННЯ СФЕРИ РИТУАЛЬНИХ ПОСЛУГ

I.I. Ruda

FEATURES OF FINANCING OF SPHERE OF SACRAL SERVICES

За сучасних умов розвитку економіки, раціональний розподіл наявних ресурсів виступає як визначальний чинник успішної діяльності суб'єктів господарювання. Оскільки сфера ритуальних послуг, в плані розподілу ресурсів, є нестандартною, саме тому в загальному обсягу зростає роль суб'єктивізму на всіх стадіях прийняття управлінських рішень.

Обмеження по ресурсах і бюджетні обмеження слід розглядати окремо, хоча вони відносяться до обмежень ресурсів загалом. Причиною цьому є те, що будь які проекти не мають здатності ендогенно виробляти ресурси, за винятком фінансових. Крім того, багато ресурсів не можуть бути накопичені від одного періоду до іншого (наприклад, робоча сила).

Великі проекти у сфері ритуальних послуг, як правило, досить рідко фінансуються з одного джерела. Так, господарюючі суб'єкти намагаються залучити засоби державного і регіонального бюджетів, різноманітних фондів і т.п. В переважній більшості ці засоби надаються в безоплатній формі [1, 4], хоча виникають випадки, коли їх слід повертати рівно в тій або ж меншій кількості [2, 3].

Бюджети фондів, як правило, замало для реалізації необхідної кількості проектів. За таких умов набуває актуальності ідея змішаного фінансування. Вона полягає в тому, що, при інвестуванні коштів в проекти сфери ритуальних послуг, господарюючі суб'єкти зобов'язуються виділити і свої власні засоби. Переважно на практиці фіксується доля засобів, яку повинно забезпечити організація (наприклад, 30% засобів фонду, а 70% складають власні засоби [1]).

Проте така жорстка фіксація частки засобів фондів має свої мінуси. Якщо ця частка засобів фондів буде занадто малою, то господарюючі суб'єкти не захочуть залучати власні кошти. А якщо ж вона буде занадто великою – виникне велика конкуренція на отримання засобів фонду і які будуть використовуватись неефективно.

При визначенні вартості залученого капіталу також слід враховувати способи їх залучення. Так за умов: