

шення капітальних укладень, а й погіршення їх відтворювальної структури. Якщо у 1985 р. частка капітальних укладень на технічне переозброєння та реконструкцію становила 44,8%, у 1990 р. — 61,4%, то в 1995 р. вона зменшилася до 53,3%. Відтак вона почала дещо підвищуватися: у 1997 р. досягла 59,1%, а в 1998 р. — 62,1% [5, с.214]. Але за умов скорочення обсягу капітальних укладень та неповного використання виробничих потужностей ці процеси не можуть змінити падіння виробництва його зростанням. Відбувається лише сповільнення темпів скорочення виробництва. При цьому не треба забувати, що позитивні наслідки цих зрушень у структурі капітальних укладень можуть виявитися не відразу, а лише через певний проміжок часу.

Таким чином, для досягнення докризового рівня виробництва і забезпечення подальшого економічного зростання необхідно: підтримувати частку споживання в національному доході на досить високому рівні; створити передумови для використання домогосподарствами своїх доходів для придбання товарів вітчизняного виробництва; постійно нарощувати обсяг інвестицій, які мають відповідати найновішим досягненням науки і техніки.

ЛІТЕРАТУРА

1. Бурда М., Виплош Ч. Макроекономіка: Європейський контекст. Пер. з англ. — К.: Основи, 1998. — 682 с.
2. Кейнс Дж. Избранные произведения: Пер. с англ. — М.: Экономика, 1993. — 543 с.
3. Кривенко К.Т., Чернишук В.Р. Реформа торговельних відносин як необхідна умова розвитку вітчизняного виробництва // Проблеми формування ринкової економіки. Міжвідомчий наук. збірник. Вип.6. — К.: КНЕУ, 1998. — С.52—57.
4. Меламед М. Заощадження та інвестиції української економіки в інституційних координатах // Вісник НБУ. — 1999. — №11. — С.6—15.
5. Статистичний щорічник України за 1999 р. — К.: Техніка, 2000. — 648 с.

Г. В. ОЛЕКСІЄВА, аспірантка

ГЕНЕЗИС КРИТЕРІЇВ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Українські підприємства зазнали глибокого впливу трансформацій, що відбуваються в економіці, наслідком яких є значне падіння

ефективності їх діяльності. Передумовою докладного аналізу проблеми підвищення ефективності діяльності українських підприємств, на нашу думку, є перш за все чітке визначення критеріїв, за якими підприємство може вважатись ефективно функціонуючим.

На перший погляд здається, що визначити, ефективно працює підприємство або ні, — справа проста. Але це не так. У якійсь мірі ця тема виглядає вичерпаною, але як часто буває в науці, вичерпаним виглядає лише традиційний підхід до визначення проблеми.

Незважаючи на значний накопичений вітчизняний та зарубіжний досвід, до цього часу нема єдиної думки щодо визначення критеріїв ефективності діяльності підприємства. Окремим аспектам цієї проблеми присвячена велика кількість праць вітчизняних та іноземних авторів, які відрізняються одна від іншої рівнем охоплення, глибиною проникнення в суть цієї складної проблеми.

Протягом багатьох років в економічній літературі предметом теоретичних дискусій було питання: чи можна визначити економічну ефективність діяльності підприємства на підставі одного критерію, чи для цього необхідно кілька критеріїв, та що є їх змістом.

Існує точка зору, згідно з якою економічну ефективність діяльності підприємства можна оцінити за допомогою єдиного критерію. Інша точка зору допускає можливість застосування кількох критеріїв одночасно. Необхідність у кількох критеріях теоретично обґрунтовується характером та функцією економічної системи, яка має багатоцільовий характер. Будь-яку справжню систему, механічну, біологічну чи людську, характеризує взаємозалежність частин. Уся система не обов'язково поліпшується, якщо одна її частина вдосконалюється, стає ефективнішою. Це означає, що для однієї системи можуть існувати два або декілька критеріїв ефективності.

У класичній радянській економіці була розроблена система оцінювання ефективності діяльності підприємства, яка охоплювала визначення ефективності на макро- і мікрорівнях. На макрорівні (народного господарства) визначались узагальнені показники зростання національного доходу, величина якого зіставлялась з ресурсами, що застосовувались у сфері матеріального виробництва; критерій — максимізація обсягу національного доходу. На мікрорівні (підприємства) розраховувалась система узагальнюючих і окремих показників ефективності підприємства.

Сьогодні система показників, яка застосовувалась раніше, не в повній мірі може бути використана в умовах ринкової економіки.

На думку французького економіста М. Алле, «економіка, ефективна в задоволенні потреб, неодмінно є ефективною у сфері виробництва, але економіка може бути економічно ефективною у

сфері виробництва, та не бути обов'язково ефективною в плані задоволення потреб» [1].

Ряд економістів дотримуються точки зору, згідно з якою ефективність діяльності підприємства можна визначити на підставі єдиного критерію, який є основним принципом, єдиною мірою, що краще виражає економічну ефективність та дає однозначну відповідь на питання, який з порівняльних варіантів найбільш економічно ефективний [4].

Деякі вітчизняні вчені вважають, що і сьогодні основним критерієм ефективності підприємства є продуктивність праці. Більшість цих економістів, що ґрунтують свої підходи на трудовій теорії вартості, є прибічниками цієї позиції.

Однак цей критерій «квазіефективності» не може сповна враховувати ринкові вимоги господарювання. Підприємство сьогодні — це відкрита економічна система, яка існує в певному середовищі, і її діяльність обумовлюється цим середовищем. Тому при визначенні критерію ефективності діяльності підприємства необхідно також ураховувати екзогенні чинники ефективності діяльності підприємства, зовнішні умови господарювання економічних суб'єктів.

Перехід вітчизняної економіки до ринкової парадигми змусив підприємства орієнтуватись на прибуток, як головний критерій ефективності діяльності підприємства.

Так, М.І. Бухалков вважає: «У вільних ринкових відносинах підприємств, де діють закони попиту та пропозиції, основним критерієм ефективності економічної діяльності виробників та підприємств висувається максимально можливий прибуток, найбільший сукупний дохід» [2].

Проте така апокрифічна трактовка критерію ефективності підприємства, не може враховувати постійні зміни та адаптації у всьому часовому просторі підприємства, де нерідко прагнення до прибутку ототожнюється з метою діяльності, робить підприємства нерозбірливими у засобах, ініціює дії за принципом Макіавеллі: «Мета виправдовує засоби».

Водночас слід наголосити на необхідності розрізняти такі поняття, як «показник» та «критерій» ефективності діяльності підприємства. Показник являє собою вимірник, яким користуються для встановлення кількісного значення рівня ефективності, а критерій відбиває принцип підходу до вимірювання ефективності. Критерій, що виражає якісну субстанцію ефективності діяльності підприємства, характеризує загальну тенденцію до неї, тоді як показники слугують для якісного оцінювання рівня складових частин ефективності.

Отже, числові значення прибутку не слід трактувати однознач-

но, оскільки на них можуть впливати багато чинників, що не залежать від ефективної роботи підприємства. Зокрема, стрибкоподібне зростання прибутку може відображати ефект абсорбції, чи бухгалтерських особливостей нарахування амортизації, або ж рішення керівництва щодо термінів списання активів.

У зв'язку з цим таке тлумачення критерію ефективності діяльності підприємства зустрічається рідко, та як альтернатива пропонується ринкова вартість підприємства, чиста поточна вартість підприємства, зростання підприємства, максимізація обсягу продажу та ін.

Наведені міркування дають можливість уважати такий підхід до визначення критерію ефективності як перші спроби до з'ясування сутності критерію ефективності. У сучасних умовах такий підхід можна використовувати насамперед для характеристики якоїсь із сторін економічної діяльності підприємства. Саме тому в ряді економічних досліджень критерій ефективності діяльності підприємства визначався як загальна якісна корисність підприємства, тобто за принципом: «Усе, що не робиться, усе на краще» [4].

Ефективність діяльності підприємства за своєю сутністю полікритеріальна. Полемічність категорії ефективності підприємства ускладнює виявлення критеріїв. При цьому слід мати на увазі, що конкретне вираження критеріїв залежить від особливостей призначення, особливостей експлуатації та інших онтологічних характеристик підприємства. Для складних «управлінських» систем в економічній літературі застосовується векторний, багатокомпонентний критерій, складові якого самостійні й незалежні один від одного критерії. Векторний критерій є вибором управлінських рішень, оптимальних за Парето, жодне з яких не є домінуючим у певному розумінні щодо інших рішень із цієї множини.

Поглиблення ринкових відносин ставить ряд нових специфічних підходів до визначення критеріїв ефективності діяльності господарських систем. З огляду на це пильної уваги заслуговує досвід розвинутих ринкових країн, накопичений з цієї проблеми.

У зарубіжній літературі в сукупності кількісних та якісних індикаторів важливе значення надається комплексній характеристиці узагальненої категорії, яка відбиває відповідність економічної системи її цілям, інтегральну якість її функціонування, успішний її розвиток. Причому мова йде не про який-небудь синтетичний (інтегральний) показник, а про систему критеріїв, яка в сукупності відображає *performance* (результативність) діяльності підприємства.

Такий підхід робить проблему ефективності діяльності підприємства настільки складною, що дехто говорить навіть про «джунг-

лі» критеріїв ефективності, до того ж полемічність цього питання породжує глибокі розбіжності між досліджувачами цієї проблеми.

Так, С. Сінк розробив 7 критеріїв ефективності діяльності підприємства [6], Дж. Гібсон визначив 8 критеріїв [3], а Дж. Кемпбелл встановив 30 критеріїв ефективності [5]. Отже, ми знаходимося дуже далеко від традиційного, зовні простого критерію максимізації продуктивності та мінімізації витрат.

У додаток до зазначених критеріїв психометрія та соціометрія розробили ще ряд критеріїв, що базуються на оцінці внутрішнього клімату на підприємстві, зовнішнього становища та сприйняття його іншими (рівень участі колективу в керівництві, суспільне становище підприємства, легітимність тощо). З допомогою цих критеріїв, можна також виявити фактичні причини майбутніх важливих організаційних подій та передбачити перспективи розвитку підприємства. Підприємства самі по собі не займаються економічною діяльністю, це роблять люди. Організація — це просто механізм, за допомогою якого люди співпрацюють один з одним. У зв'язку з цим тільки кількісні (вартісні) критерії ефективності підприємства не можуть застосовуватись, тому що така сумісна діяльність людей не має чітких логічних зв'язків та визначень. Ця парадигма ґрунтується на принципі Гейзенберга, суть якого — «точність та практичний глузд неадекватні».

Розгляд теоретичних положень та такої гами різноманітних думок дає достатньо матеріалу для подальших порівнянь та роздумів, що мають привести до певної точки зору.

Деякі автори пропонують розглядати критерії ефективності підприємства з позицій теорії життєвого циклу підприємства [3]. Виходячи з еколого-біологічних моделей, за допомогою теорії життєвого циклу можна виявити певну систему критеріїв. Концептуальна аналогія з людиною дає змогу визначити, що така біокорпорація проходить через різні етапи життя: народжується, росте, розвивається та старіє. Спеціалісти з маркетингу давно вже визнали й використовують той факт, що існує життєвий цикл не тільки для організацій, а й для продукції та цілих галузей. Усі ми є свідками стрімкого розвитку та падіння організацій, унаслідок чого відповідні критерії ефективності мають відображати стадію життєвого циклу, на якій перебуває підприємство.

Така темпоральна єдність критеріїв, на нашу думку, є привабливішою, але ж і аналогія з біокорпорацією не позбавлена недоліків. Організація не «вмирає». Уважається, що відкритіші економічні системи існують достатньо довгий час, іншими словами, їх часовий горизонт майже не має меж. Але більшість організа-

цій, не такі великі та закритіші, мають обмежений часовий горизонт (моментом продажу чи ефектом абсорбції), після чого з'являються нові ресурси та нові перспективи. Спираючись на староіндійські уявлення про переселення душ, «організаційний буддизм» стверджує, що «смерть» біокорпорації є не що інше, як вплив розпаду певної комбінації матеріально-технічних та суспільно-економічних елементів, після чого утворюється нова їх комбінація. Отже, така темпоральна модель критеріїв ефективності відбиває ідею про розвиток підприємства, безперервне вдосконалення протягом усього процесу «переродження».

Таким чином, проблема визначення критерію чи критеріїв ефективності діяльності підприємств у середовищі українського ринку є достатньо складною, актуальною і потребує подальших поглиблених досліджень.

ЛІТЕРАТУРА

1. *Алле М.* Условия эффективности в экономике: Пер. с фр. — М.: Наука для общества, 1998. — 304 с.
2. *Бухалков М.І.* Внутрифирменное планирование: Учеб. для студ. вузов по эконом. спец. — М.: ИНФРА-М, 1999. — 392 с.
3. *Гибсон Дж. Л.* Организации: поведение, структура, процессы: Учеб. для вузов: Пер. с англ. / Дж. Л. Гибсон, Дж. Иванцевич, Дж. Доннели. — 8-е изд. — М.: ИНФРА-М, 2000. — 662 с.
4. *Куроченко А.В.* Экономическая эффективность деятельности предприятия и объединений: Вопросы теории и методологии оценки. — К.: Вища шк., 1985. — 199 с.
5. *Лафта Дж. К.* Эффективность менеджмента организации: Учеб. пособие. — М.: Русская деловая лит., 1999. — 320 с.
6. *Синк С.Д.* Управление производительностью: планирование, измерение и оценка, контроль и повышение. — М.: Прогресс, 1989. — 522 с.

А. В. ПРОХОРОВА, асистент

РОЛЬ ВИЩОГО КЕРІВНИЦТВА В УПРАВЛІННІ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЄЮ ПІДПРИЄМСТВА

Досвід та стан справ багатьох вітчизняних підприємств переконливо свідчать про неможливість працювати в старому звичному режимі. Перелік відомих проблем, які супроводжують діяльність сучасних підприємств зумовлює формування свідомості