

УДК 338.27

Іванова Н.Ю., Мельникова І.В.

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВИХ ФОРМ ГОСПОДАРЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ СТРУКТУРИ

У праці обґрунтовано показники, що дають можливість оцінити ефективність функціонування підприємницької структури, враховуючи при цьому особливості конкретної організаційно-правової форми господарювання. Наведена методика оцінки ефективності організаційно-правових форм і результати її реалізації.

На сучасному етапі ринкова економіка є складним механізмом взаємодії різноманітних виробничих, фінансових, комерційних, інформаційних структур які становлять єдине ціле економічного механізму суспільства. Одною із складових цього механізму є підприємницькі структури, як суб'єкти господарської діяльності.

Підприємницька структура, як відкрита система, залежить від зовнішнього середовища та вимушена пристосовуватися до нього, щоб вижити і зберегти комерційну стійкість.

Найважливішим чинником, що забезпечує успіх функціонування підприємницької структури, є її організаційно-правова форма.

Вибір організаційно-правової форми господарювання підприємницької структури повинен ґрунтуватися на аналізі багатьох супутніх виробництву чинників. По-перше, ця форма повина забезпечувати доступність задля майбутніх учасників, та як наслідок - додаткову можливість залучення фінансових коштів. По-друге, у випадку яких-небудь невдач вона повинна враховувати можливу відповідальність перед кредиторами. Отже, ще на стадії реєстрації підприємства з новим статусом необхідно чітко визначити мету його створення, основні виробничі завдання з урахуванням переваг і недоліків вибраної організаційно-правової форми господарювання.

Організаційно-правова форма господарювання - це сукупність методів організації виробництва, обміну результатами вироб-

ництва та праці, формування та експлуатації капіталу з метою розширеного відтворення залежно від форм власності. Змінення організаційно-правової форми господарювання повинно привести підприємницьку структуру до фінансового оздоровлення, збільшення об'ємів випуску конкурентноспроможної продукції підвищення ефективності виробництва [1].

Як свідчить аналіз економічної літератури, існують різні класифікації організаційно-правових форм господарювання та їх впливу на ефективність функціонування підприємницьких структур. Так, Власова В.М., Руденко А.І., Пашкус Ю.В., Мисько О.Н., Грабовий П.Г. та інші класифікують організаційно-правові форми підприємницьких структур, як суб'єктів господарювання, за формами власності [2-5]. Самоукін А.І., Шишов А.Л. розглядають організаційно-правові форми підприємницьких структур за двома ознаками: якісній (форма власності) і кількісній (чисельність працівників, річний оборот капіталу) [6]. Соболев С.Н., Е.Нікбах, А.Гропеллі, Р.Хойер, П.Енгстлер характеризують види підприємницьких структур за трьома основними формами організації (одноособове володіння, партнерство, корпорація), які найбільш поширені у світовій практиці підприємництва [7-10]. Семенов В.М., Баєв І.А., Терехова С.А. класифікують організаційно-правові форми підприємницьких структур за двома ознаками: об'єднання осіб та об'єднання капіталів [11]. Хизрич Р., Питере М. класифікують форми підприємницьких

структур за юридичними атрибутами різних форм власності, [13]. Петрович Й.М., Будішева А.Н. та інші класифікують організаційно-правові форми за правовими, фінансово-економічними, організаційно-управлінськими ознаками [14]. Скворцов Н.Н., Осипов Ю.М. запропонували алгоритми створення нової підприємницької структури, одним з етапів яких є визначення організаційно-правової форми [15,16]. Яковлев В.М., Ойхман Є.Г., Попов Є.В. запропонували систему ефективного взаємодіяння різних форм підприємництва (малі, середні, крупні) [17,18]. Хоскінг А., розглядаючи теоретичні підходи злиття та поглинання зі зміною виду підприємницької структури, відзначає, що це повинно сприяти підвищенню ефективності діяльності [12]. Кисельов А.П., Осипов Ю.М. вважають, що ефективність діяльності підприємницької структури залежить від її організаційно-правової форми господарювання [19,16].

Однак існуючи методичні підходи до створення та реорганізації підприємницьких структур не приділяють належної уваги обґрунтуванню вибору їх організаційно-правової форми господарювання. Вивчення теорії з цього питання, нормативної бази та статистичної інформації дає можливість стверджувати, що вибір форми господарювання - справа дуже відповідальна, бо конкретна організаційно-правова форма господарювання профілює ефективність функціонування підприємницької структури.

Необхідність вибору припустимої форми здійснюється за умови вміння орієнтуватися в існуючих організаційно-правових формах господарювання та їх особливостях.

Особливостями організаційно-правової форми господарювання є атрибути - елементи просторових взаємозв'язків організаційно-правових форм. До них належать: кількість власників, форми управління, розподіл відповідальності, передача власності, можливість брати участь у розподілі прибутку та збитків, статутний фонд, резервний фонд, можливість залучення додаткових коштів, особливості оподаткування, сплата при реєстрації [13].

Здійснений якісний аналіз чинної законодавчої бази дозволив виділити п'ять етапів процесу формування підприємницької структури: на першому етапі визначаються сфера та види діяльності, на другому - категорія підприємницької діяльності, на третьому - форма власності, на четвертому - тип і вид підприємницької структури, на п'ятому - потенційна організаційно-правова форма господарювання.

Однак проблема полягає не у виборі будь-якої припустимої форми, а у виборі найефективнішої з них.

Оскільки економічна сутність підприємництва полягає в отриманні максимального прибутку при певному ризику, то був здійснений аналіз найбільш поширених фінансово-економічних показників ефективності діяльності підприємницьких структур з погляду прибутковості та ризику.

У результаті аналізу було встановлено, що показники, які характеризують прибутковість та рівень ризику, можна звести у кілька груп:

1) показники рентабельності, які характеризують доходність чи прибутковість, котрі обчислені у відсотках до витрат фінансових коштів чи майна, та рівень ефективності доходності діяльності підприємницької структури;

2) показники ліквідності, які характеризують абсолютну чи відносну здатність погашення зовнішніх зобов'язань (платоспроможність) чи короткострокових зобов'язань (ліквідність) за рахунок власних активів і рівень ефективності фінансового управління діяльності підприємства;

3) показники ділової активності, які характеризують інтенсивність використання всіх ресурсів та їх видів: основних, нематеріальних та оборотних активів, та ступінь стійкості економічного розвитку чи росту підприємницької структури;

4) показники оборотності, які характеризують відносну оборотність фінансових коштів, та рівень активності господарської діяльності підприємницьких структур;

5) показники прибутковості, які характеризують абсолютну оцінку господарської

діяльності та ступінь ділової активності, фінансового благополуччя підприємницької структури;

б) показники заборгованості, які характеризують ступінь несвоєчасного виконання зобов'язань за платежами як по відвантаженій продукції (дебіторська заборгованість), так і за власними рахунками (кредиторська заборгованість), та рівень фінансового стану підприємницької структури;

7) показники ступеня ризику, які характеризують імовірність можливих витрат у результаті господарської діяльності, та рівень прогнозування настання ризикової події чи можливого банкрутства;

8) показники імовірності банкрутства, які характеризують ступінь перспективної можливості банкрутства підприємницької структури.

Ці групи показників були проаналізовані з позиції взаємозв'язку їх з конкретною організаційно-правовою формою господарювання підприємницької структури. Було встановлено, що найбільше вимогам, які висуваються, відповідають такі показники: прибутковості, ступеня ризику, імовірності банкрутства. Подальший вибір показників здійснювався в середині цих груп.

Узагальненим показником господарської діяльності підприємницької структури, який характеризує економічну ефективність, є прибуток. Прибуток після сплати податків надходить у повне розпорядження підприємницької структури та використовується для формування фінансового резерву, фондів накопичення, споживання, дивідентного фонду та інших спеціальних фондів. Таким чином, нерозподілений прибуток є показником, що відбиває особливості організаційно-правової форми господарювання. Крім того, саме за рахунок нерозподіленого прибутку забезпечується здобуток засновників і фінансується діяльність підприємницької структури.

В умовах ринкової економіки та фінансової свободи підприємницьких структур надзвичайно важливим є факторна структура прибутку. Розмір нерозподіленого прибутку залежить від багатьох чинників. Перший

чинник знаходить відображення в обсязі та структурі основних й оборотних засобів та ефективності їх використання. Фінансування основних засобів супроводжується збільшенням постійних витрат і, теоретично, зменшенням змінних витрат, які є основними елементами собівартості. Цей взаємозв'язок визначає потенційну можливість впливу на валовий дохід (прибуток від основної діяльності) шляхом змінення структури собівартості та обсягу продажу.

Другий чинник знаходить відображення у співвідношенні власних і позичкових коштів як джерел довгострокового фінансування, доцільності та ефективності їх використання. Таким чином виникає потенційна можливість впливати на прибуток підприємницької структури за допомогою змінення обсягу та структури довгострокових пасивів.

Узагальненою категорією цих чинників є взаємозв'язок трьох показників: виручки, витрат виробничого та фінансового характеру, і чистого прибутку. Кількісна оцінка цього взаємозв'язку виконується за допомогою методу беззбитковості.

Як показує практика, показник рівня беззбитковості використовується для оцінки початкового періоду функціонування нового підприємства, для оцінки прибутковості нового виду послуг чи нового виду продукції, для оцінки прибутковості інвестицій при нарощуванні основного капіталу. Крім цього, рівень беззбитковості допомагає коректувати обсяг реалізації при прогнозуванні на збільшення чи зменшення залежно від припустимих виробничих чи адміністративних витрат. Таким чином, на рівень беззбитковості впливають змінення ціни продажу продукції та змінення постійних чи змінних витрат.

Зважаючи на все це, можна стверджувати, що для кожної підприємницької структури обов'язковим є визначення рівня беззбитковості. Беззбитковість припускає ситуацію, при якій загальні доходи від реалізації повністю покривають усі витрати. На практиці рівень беззбитковості говорить про стійкість підприємства та можливість його подальшої роботи.

Таким чином, рівень безбитковості є показником оцінки ефективності організаційно-правових форм господарювання підприємницьких структур, що визначає припустимість збитків і прибутків, а також знаходиться у взаємозв'язку з показником нерозподіленого прибутку.

З показником рівня безбитковості пов'язаний показник межі безпеки (різниця між виручкою від реалізації та рівнем безбитковості). Як показує практика, показник межі безпеки оцінює: а) ефективність організації підприємницької структури, визначаючи припустимість змін прибутку; б) комерційну стійкість цієї структури.

Принциповим питанням як фінансово-економічної діяльності, так і в господарській практиці є обґрунтування показника ефективності, який дозволяє без ускладнення рахунків пов'язати кількісні та якісні сторони діяльності при використанні даних обліку та звітності. Цим вимогам відповідає показник сукупної факторної продуктивності, який

свідчить також про конкурентоспроможність підприємницької структури [20]. Оскільки різні види підприємницьких структур припускають неоднакове кількісне залучення праці та капіталу, то показник сукупної факторної продуктивності доцільно використовувати для оцінки ефективності конкретної організаційно-правової форми господарювання.

Таким чином, базою оцінки та порівняння результатів діяльності підприємницької структури окресленій організаційно-правовій формі господарювання є відносно невелика кількість показників групи прибутковості, які залежать один від одного (див. рис 1).

Будь-яка підприємницька структура на своєму шляху неминуче зустрічається з певними труднощами, які загрожують її існуванню та визначають ступінь ризику.

Як показує практика, в сучасних умовах господарювання суттєвим є визначення ризику активів. Доцільно розрізняти ризик

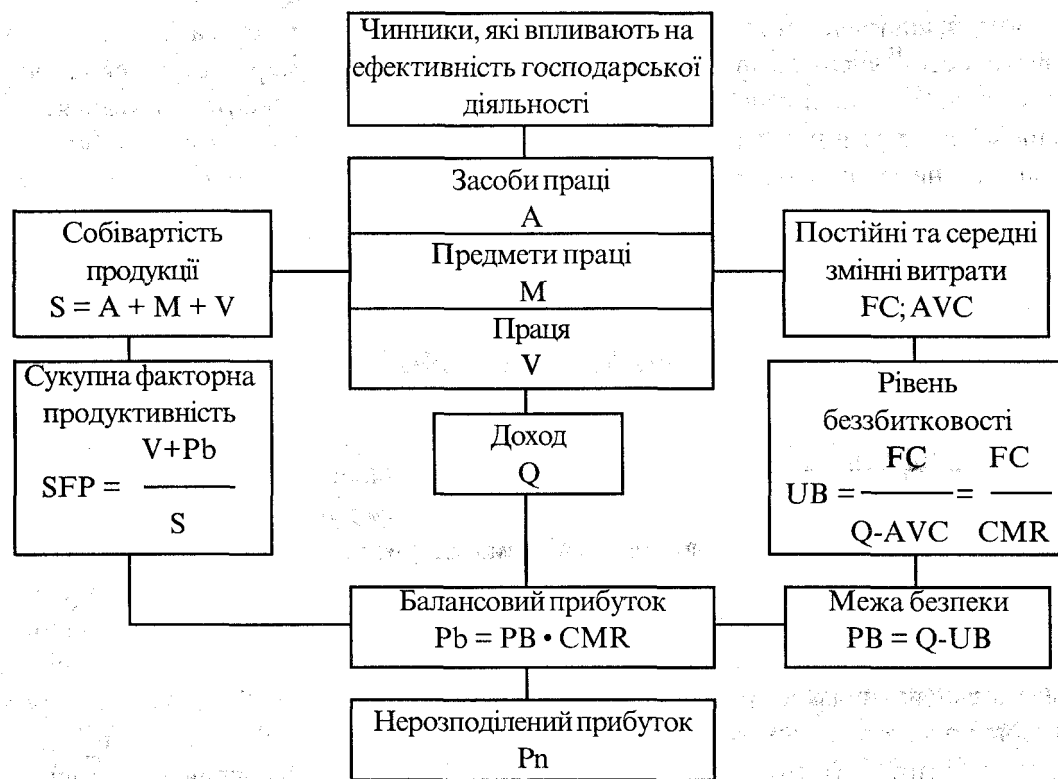


Рис. 1. Взаємозв'язок показників, які характеризують прибутковість з урахуванням організаційно-правової форми господарювання

активів за такими категоріями: ризик товаро-матеріальних цінностей; ризик нематеріальних активів; ризик витрат майбутніх періодів; ризик дебіторської заборгованості.

Дослідження виявили, що найбільшу загрозу становить дебіторська заборгованість. Чим більше період прострочки заборгованості, тим вище ризик її непогашення, а збільшення залишку заборгованості порівняно з попереднім періодом може означати труднощі з реалізацією, бо дебіторська заборгованість - це кошти, що не надійшли за продану у кредит продукцію.

Крім того, як результат недоробок у управлінні, дебіторська заборгованість впливає на ступінь ризику, який є у відносному виразі величиною можливих збитків (дебіторська заборгованість), віднесених до обсягу власного капіталу (сума основних та оборотних коштів) [21],

Зважаючи на все це, а також на фінансові та організаційні аспекти, можна зробити висновок, що ступінь ризику є оціночним показником, що визначає рівень припустимих збитків.

Для прогнозування ймовірності банкрутства доцільно використовувати модель Е. Альтмана [22,23], яка включає п'ять основних показників: питома вага балансового прибутку у всіх активах (K1), питома вага виручки від реалізації у всіх активах (K2), питома вага ринкової оцінки власного капіталу в позиковому капіталі (K3), питома вага нерозподіленого прибутку у всіх активах (K4), питома вага власних оборотних коштів у всіх активах (K5).

Дослідження виявили, що розробка прогнозу за моделлю Е.Альтмана дає можливість відповісти на питання: що чекає підприємницьку структуру в найближчому майбутньому - зміцнення чи втрата платоспроможності (банкрутство).

Таким чином, базою оцінки та порівняння результатів діяльності підприємницької структури в окресленій організаційно-правовій формі господарювання є відносно невелике число показників груп ступеня ризику та ймовірності банкрутства, що взаємопов'язані один з одним (див. рис.2).

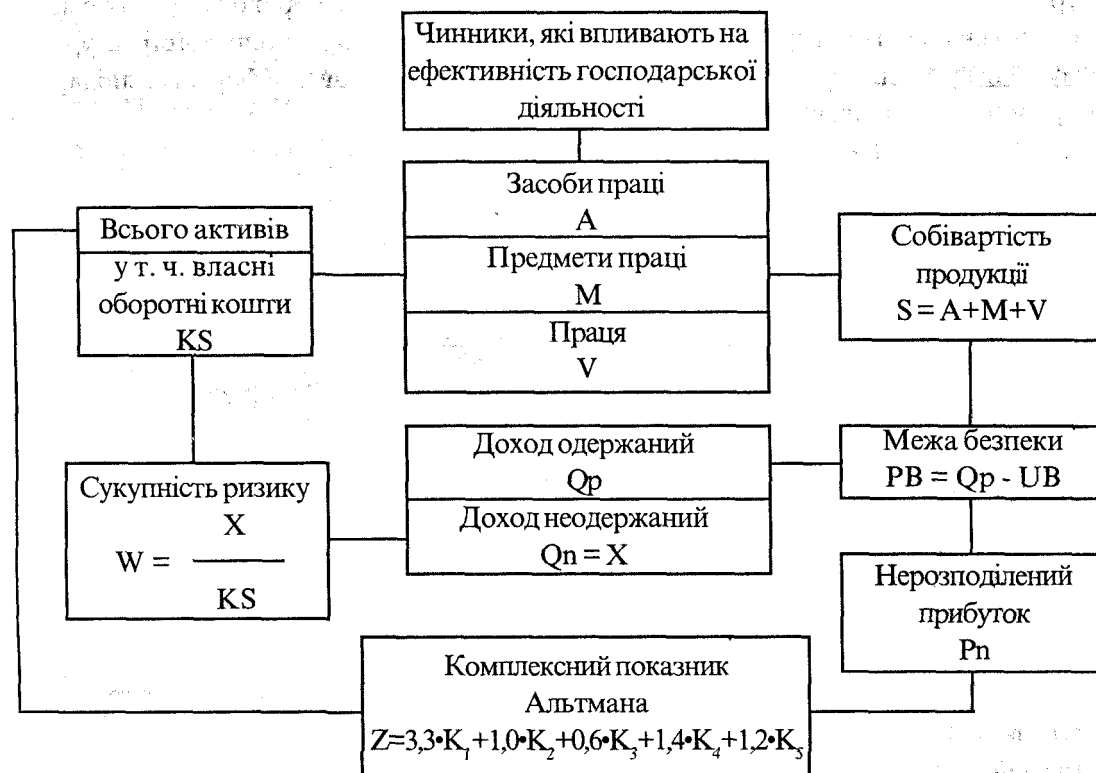


Рис.2. Взаємозв'язок показників, які характеризують ризик з урахуванням організаційно-правової форми господарювання

У результаті проведених досліджень та постановки експерименту було зроблено висновок, що основними критеріями оцінки ефективності функціонування підприємницької структури є прибутковість і ступінь ризику. Основними показниками, які дозволяють оцінити прибутковість підприємницької структури з урахуванням особливостей конкретної організаційно-правової форми є: нерозподілений прибуток, рівень беззбитковості, межа безпеки, сукупна факторна продуктивність. А основними показниками, завдяки яким можна оцінити рівень ризику організаційно-правової форми, є: ступінь ризику, комплексний показник Альтмана.

Достовірність результатів, одержаних на основі розрахунку та аналізу запропонованих показників, підтвержена на практиці. Зокрема, було проведено аналіз ефективності організаційно-правової форми господарювання Київського транспортно-експедиційного підприємства КТЕП-13096. Аналіз здійснювався за допомогою розробленої методики оцінки ефективності організаційно-правових форм господарювання підприємницьких структур.

Методика складається з трьох етапів: на першому етапі проводиться аналіз організаційно-правових аспектів, який передбачає

оцінку можливостей та обмежень по створенню підприємницької структури, а також здійснюється вибір можливих потенційних організаційно-правових форм господарювання; на другому - визначаються економічні аспекти, для чого проводиться оцінка фінансової вигідності та оцінка ймовірності банкрутства; на третьому етапі за допомогою методу порівняльної переваги здійснюється вибір ефективної організаційно-правової форми господарювання.

У результаті накладання методики було встановлено, що діюча організаційно-правова форма (колективне підприємство) вичерпала свої можливості та стала обмежувачем для подальшого розвитку КТЕП. Тому керівництву підприємства було запропоновано змінити тип підприємницької структури ("підприємство" на "об'єднання") та організаційно-правову форму господарювання ("колективне підприємство" на "об'єднання за територіальною ознакою"). Доцільність цих змін підтвержена поліпшенням оціночних показників, (див. табл.1).

Нині на КТЕП-13096 здійснюється підготовка робота до переходу до рекомендованого типу підприємницької структури та організаційно-правової форми господарювання.

Таблиця 1.

Оцінка ефективності організаційно-правових форм господарювання

Показники	Організаційно-правова форма		Результат (+) збільшення (-) зменшення
	Діюча	Запропонована	
Нерозподілений прибуток (питома вага у доходах),%	0,06	3,30	+ 2,24
Рівень беззбитковості (питома вага у доходах),%	99,71	93,03	- 6,68
Межа безпеки (питома вага у доходах),%	0,28	6,96	+ 6,68
Сукупна факторна продуктивність,%	43,01	61,80	+18,79
Ступінь ризику,%	95,0	92,0	- 3,0
Комплексний показник Альтмана,%	1,18	2,16	+ 0,98

1. Полозісій В.М., Чижов Л.П. Власність: економічний аспект: Альтернативні концепції та методика. – Суми: ВВП “Мрія” –ЛТД, 1994. – 80с
2. Основы предпринимательской деятельности (Экономическая теория. Маркетинг. Финансовый менеджмент)/ Под ред. В.М. Власовой. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 496с.
3. Грабовый П.Г. и др. Риски в современном бизнесе. – М.: Аланс, 1994. – 200с.
4. Экономика предприятия: Учебник для экономических вузов. – Изд. 2-е уточн. и дополн. Под общ. редакцией проф., д.э.н., члена-корр. БИА А.Руденко. – М., 1995. – 475 с.
5. Паикус Ю.В., Мисько О.Н. Введение в бизнес: Практическое пособие для предпринимателей. – Л.: Северо-Запад, 1991. – 303с.
6. Самоукин А.И., Шишов А.Л. Теория и практика бизнеса: Учебно-практическое пособие. – М.: Русская деловая литература, 1997. – 320с.
7. Соболев С.Н. Підприємництво (початок бізнесу). – К.: Венчур, 1994. – 176с.
8. Нікбахт Е., Гроппеллі А. Фінанси/ Пер. з англ. В.Ф.Овсієнко та В.Я.Мусієнка – К.: ВІК, Глобус, 1992. – 383с.
9. Хойер В. Як робити бізнес у Європі. – М.: Прогрес, 1990. – 253с.
10. Энгстлер П. Рыночная экономика для начинающих бизнесменов / Пер. с нем. Л.Логвиненко. – К.: Вик, 1992. – 223с.
11. Семенов В.М., Баев И.А., Терехова С.А. и др. Экономика предприятия/ Под рук. акад. МАН ВШ, д. экон. н., проф. Семенова В.М. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. – 184с
12. Хоскинг А. Курс предпринимательства: Практическое пособие: Пер. с англ. – М.: Междунар. отношения, 1993. – 352с.
13. Хизрич Р., Питерс М. Предпринимательство, или Как завести собственное дело и добиться успеха. Создание и развитие нового предприятия. – М.: Прогресс, 1992. – Вип.2. – 256с.
14. Петрович Й. М. та ін. Економіка виробничого підприємництва: Навчальний посібник. – Львів: Оксарт, 1996. – 416с.
15. Скворцов Н.Н. Как избежать банкротства предприятия? От выживания к процветанию. – К.: Будівельник, 1995. – 143с.
16. Основы предпринимательского дела: Благородный бизнес/Под ред. Ю.М.Осипова. – М.: Ассоциация “Гуманитарное знание”, 1992. – 430с.
17. Яковлев В.М. Конструктивное предпринимательство. – М.: ИПА “ТриЛ”, 1994. – 232с.
18. Ойхман Е.Г., Попов Э.В. Реинжиниринг бизнеса: Реинжиниринг организаций и информационные технологии. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 336с
19. Кисилев А.П. Теория и практика современного бизнеса (или как создать фирму и работать на себя). – К.: Издательство Либра, 1995. – 248с.
20. Экономика предприятия: Учебник для вузов/ В.Я.Горфинкель, Е.М.Купряков, В.П.Прасолова и др.; Под ред. проф. В.Я.Горфинкеля, проф. Е.М.Купрякова. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1996. – 367с.
21. Вітлінський В.В., Наконечний С.І. Ризик у менеджменті. – К.: ТОВ “Борисфен-М”, 1996. – 336с.
22. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 432с.
23. Маркарян Э.А., Герасименко Г.П. Финансовый анализ. – М.: ПРИОР, 1996. – 160с.

Ivanovo N. Y., Melnikova I.I.

THE ESTIMATE OF EFFICACY OF ORGANIZATIONAL LAW FORMS OF BUSINESS STRUCTURES

The article substantiates figures, that allow to esteem the efficacy of functioning of business structure, taking into account the peculiarities of concrete organizational and law form of economy. There have been described the method of esteem of efficacy of organizational and law forms and the results of its realization.