10.1. Ефективність як економічна категорія.

10.2. Класифікація видів і форм прояву ефективності

10.3. Методики визначення ефективності

10.4. Фактори підвищення ефективності діяльності підприємства

10.1. Ефективність як економічна категорія.

Проблема ефективності виробництва завжди посідала важливе місце серед актуальних проблем економічної науки. Зацікавленість нею виникає на різних рівнях управління економікою - - від власників приватного підприємства до керівників держави. У цьому розділі розглянемо сутність категорії "ефективність" та методику її визначення.

Термін "ефект" у перекладі з латинської означає "результат". Отже, категорія "ефективність" може інтерпретуватись як "результативність". Термін ефект має значення результату, наслідку зміни стану певного об'єкта, зумовленої дією зовнішнього або внутрішнього фактора. Якщо провести математичну аналогію, то ефект - це дельта, приріст деякої змінної або різниця її попереднього і наступного значень. Зрозуміло, що значення цієї дельти може бути як додатним, так і від'ємним або взагалі нульовим. Подібно до цього й ефект може бути як позитивним, коли зміни є корисними, так і негативним, коли зміни деструктивні, або нульовим, коли змін немає. Утім, останній випадок, а саме коли результат нульовий, можна в конкретних умовах вважати або позитивним, або негативним ефектом і окремо не розглядати.

Таким чином, існує як об'єктивна зміна стану певної системи (об'єкта), так і її оцінка. Ця оцінка може мати кількісний і якісний характер. Типовий приклад якісних оцінок ми вже навели, розділивши множину ефектів на позитивні та негативні. Що ж стосується кількісного оцінювання, то воно здійснюється за допомогою різноманітних кількісних показників, які можна поділити на дві великі групи: часткові та загальні.

Отже, фактично визначення ефективності виробництва полягає в оцінці його результатів. Такими результатами можуть бути обсяги виготовленої продукції в натуральному чи вартісному (за оптовими цінами або за собівартістю) виразі або прибуток. Але ж сама по собі величина цих результатів не дає змоги робити висновки про ефективність або неефективність роботи підприємства, оскільки невідомо, якою ціною отримані ці результати. Звідси для отримання об'єктивної оцінки ефективності підприємства необхідно також урахувати оцінку тих витрат, що дали змогу одержати ті чи інші результати. Процес виробництва здійснюється через поєднання факторів, що його визначають: засобів праці (основні фонди), предметів праці (оборотні фонди), робочої сили (трудові ресурси). Крім того, істотним чином на виробництво впливає фінансовий стан підприємства, а також певні організаційні, управлінські, технологічні та інші переваги, що відображаються як нематеріальні ресурси. Тож за оцінку витрат логічно взяти оцінку всіх перелічених ресурсів. Виходячи з цього можна дати таке визначення ефективності: ефективність підприємства являє собою комплексну оцінку кінцевих результатів використання основних і оборотних фондів, трудових і фінансових ресурсів та нематеріальних активів за певний період часу.

Загальна методологія визначення ефективності може бути формалізована таким співвідношенням:

 F=E/P,

де F - - ефективність;

Е -- ефект (результати);

Р -- витрати (ресурси).

При цьому слід мати на увазі, що, звичайно, перелік ресурсів підприємства, котрі визначають його ефективність, не є вичерпним, тобто в конкретних умовах на ефективність діяльності підприємства можуть чинити істотний вплив інші фактори. Але для середньостатистичного підприємства, яке діє в умовах ринку, урахування зазначених факторів гарантує отримання найбільш адекватної оцінки стану справ на підприємстві.

Узагалі ж питання стосовно того, що вважати результатами виробництва, а що - витратами, які зумовили появу цих результатів, є дискусійним. Учені-економісти висунули чимало пропозицій стосовно вирішення цього питання. Але з усієї їх множини найбільш обгрунтовані точки зору можна об'єднати в межах таких трьох підходів:

1) ресурсний, коли економічний результат зіставляється з економічною оцінкою виробничих ресурсів, які застосовуються під час виробництва;

2) витратний, коли економічний результат порівнюється з поточними витратами, які безпосередньо пов'язані з його досягненням;

3) ресурсно-витратний, що, як це видно з самої назви, являє собою певний компроміс між двома попередніми. Тобто до уваги береться як певна оцінка наявних ресурсів, так і оцінка поточних витрат. Проте застосування цього підходу має бути дуже зваженим і обережним, адже виникає проблема подвійного рахунку, а також значного впливу галузевих особливостей виробництв (фондомісткості, капіталомісткості, трудомісткості тощо).

Кожен із цих підходів має свої переваги та недоліки, і доцільність застосування того чи іншого з них визначається конкретними обставинами й поставленими завданнями.

Що стосується чисельника формули ефективності, то тут також можна виділити три найзагальніші підходи.

1. За результат береться валова вартість створеного за певний період продукту (наприклад, виготовлена або реалізована продукція за оптовими цінами).

2. Як результат беруть прибуток. Це досить поширений підхід, і при його застосуванні утворюється ціла множина показників рентабельності, коли прибуток зіставляється з собівартістю виробництва або з вартістю основних фондів, або з величиною активів підприємства чи його капіталом тощо.

3. За результат береться сума прибутку та амортизації. Річ у тім, що з точки зору попереднього підходу підприємство, яке має від'ємну величину прибутку (що визначається за тією або іншою законодавче визначеною методологією), автоматично є нерентабельним, а отже, й неефективним. Але для перехідних економік, у яких відбуваються інтенсивні трансформаційні процеси, на думку окремих економістів, ефективною може вважатися діяльність і такого підприємства, яке не може забезпечити повного відтворення своїх ресурсів, передусім основних фондів. Ідеться про те, що втрати суспільства в разі ліквідації такого підприємства будуть все ж більшими, ніж тоді, коли воно продовжуватиме діяльність до повного спрацювання своїх основних фондів.

Завдання визначення ефективності виникає в різних ситуаціях, і його раціональне вирішення в конкретних умовах передбачає застосування тих або інших підходів чи методик. Можна виділити такі загальні напрямки, за якими визначається ефективність.

1. Оцінювання ефективності виробництва з метою забезпечення оптимальної стратегії управління ним. У межах цього напрямку досліджується насамперед ефективність використання ресурсів підприємства.

2. Оцінювання ефективності підприємства з метою визначення його привабливості як потенційного об'єкта інвестування. Таке оцінювання може здійснюватися самим підприємством, потенційним інвестором або ж для забезпечення об'єктивності - - незаінтересованою організацією. При цьому портфельні інвестори, як правило, задовольняються фінансовими показниками ефективності, а стратегічних здебільшого цікавить комплексна її оцінка.

3. Оцінювання ефективності підприємства на макрорівні з боку держави. Не слід вважати, що цей напрямок стосується виключно радянських часів, хоча об'єктивно в ті часи спостерігався розквіт діяльності в цьому напрямку. Але і в умовах ринку завдання такого плану вирішуються, хоча, звичайно, в інших масштабах.

10.2. Класифікація видів і форм прояву ефективності

Розглянемо основні ознаки класифікації ефективності та її види відповідно до цих ознак.

1. За наслідками отриманих результатів. За цією ознакою можна виділити три види ефективності: економічну, соціальну та соціально-економічну.

Економічний ефект відображає різноманітні вартісні показники, що характеризують проміжні й кінцеві результати виробництва напідприємстві. Формами прояву економічної ефективності є різноманітні економічні ефекти: зростання продуктивності праці, зниження собівартості продукції, що виготовляється, збільшення прибутку, зниження матеріаломісткості, фондомісткості, трудомісткості продукції тощо.

Форми прояву соціальної ефективності пов'язані з отриманням соціальних ефектів: поліпшення умов праці, зростання життєвого рівня народу, поліпшення екологічних параметрів, збільшення тривалості життя людей та ін.

Соціальний ефект зводиться до скорочення тривалості робочого тижня, збільшення кількості нових робочих місць і рівня зайнятості населення, поліпшення умов праці та побуту, стану навколишнього середовища, загальної безпеки життя. Соціальні наслідки виробництва можуть бути не лише позитивними, а й негативними (збільшення безробіття, посилення інфляції, погіршення екологічних показників).

Форми прояву соціально-економічної ефективності зумовлені намаганням отримати максимальний економічний ефект при заданих параметрах соціального характеру.

2. За характером здійснюваних витрат. За цією ознакою розрізняють ефективність застосовуваних ресурсів та ефективність витрат (спожитих ресурсів). До ефективності застосовуваних ресурсів відносять: ефективність виробничих фондів, ефективність трудових ресурсів, ефективність нематеріальних активів. До ефективності витрат належать:

ефективність капітальних вкладень, ефективність поточних витрат, ефективність сукупних витрат. Як видно вже з самих назв окремих видів ефективності, що входять до першої та другої груп, поділ на ці групи зумовлений необхідністю дати відповідь на таке запитання: при визначенні ефективності отриманий ефект слід відносити до всієї сукупності ресурсів, застосовуваних на підприємстві, чи тільки до тієї їх частини, що безпосередньо бере участь у створенні цього ефекту. Аналіз аргументів прибічників того чи іншого варіанта відповіді на це запитання свідчить, що єдиної думки тут немає. А в конкретній ситуації у разі необхідності оцінювання ефективності діяльності підприємства слід застосовувати той варіант, котрий є більш адекватним економічному завданню, що вирішується. Тому право на існування мають показники ефективності обох зазначених груп.

3. За видами господарської діяльності. До цієї групи показників ефективності належать: ефективність виробничої, торговельної, банківської, страхової та інших видів діяльності. Специфіка виду діяльності, безперечно, накладає певний відбиток на методологію визначення ефективності діяльності конкретного підприємства чи його структурних підроз

ділів, що проявляється в специфіці навіть самих показників ефективності, які застосовуються для цього.

4. За рівнем об'єкта господарювання. До цієї групи відносять: ефективність економіки в цілому, ефективність галузі, об'єднання підприємств, підприємства, структурного підрозділу підприємства, ефекивність виробництва окремих видів продукції.

5. За рівнем оцінювання. Відповідно до цієї ознаки ефективність може бути рівня суспільства та рівня суб'єкта підприємництва (господарювання). Необхідність поділу показників ефективності на ці дві групи зумовлена певною антагоністичністю інтересів суспільства та індивіда або їх інституційних аналогів - держави та підприємства. Як наслідок, має місце невідповідність між критеріями оцінювання ефективності тих чи інших явищ або заходів (наприклад, економічних законів, зокрема з питань оподаткування). Держава має свої критерії, а підприємства - свої, і вони часто істотно різняться. Так, оцінюючи економічний ефект діяльності підприємства, держава обчислює його валовий прибуток. Останній містить суму податків та інших обов'язкових платежів, що виплачуються з прибутку. Для підприємства ж ефект - це чистий прибуток, котрий залишається у його розпорядженні після сплати всіх обов'язкових платежів.

6. За умовами оцінювання. За цією ознакою виділяють реальну, розрахункову та умовну ефективність. Реальна ефективність - це фактичний рівень витрат та результатів за даними бухгалтерського обліку та звітності. Розрахункова - базується на проектних або планових показниках, отриманих розрахунковим шляхом. Умовна ефективність

використовується для оцінювання роботи структурних підрозділів підприємства.

 7.За ступенем збільшення ефекту. Ця ознака дає змогу виокремити первісну та мультиплікаційну ефективність. Необхідність такого поділу видів ефективності викликана тим, що в результаті здійснення тих чи інших заходів може спостерігатися як одноразовий ефект, так і мультиплікаційний. Мова про мультиплікаційний ефект може йти тоді, коли початковий ефект повторюється й примножується на різних рівнях даного підприємства, а також поширюється на інші підприємства та організації.

8. За метою визначення. За цією ознакою розрізняють абсолютну та порівняльну ефективність. Абсолютна ефективність характеризує за гальну або питому (в розрахунку на одиницю витрат чи ресурсів) її величину, яку отримує підприємство в результаті своєї діяльності за певний проміжок часу. Порівняльна ефективність визначається шляхом порівняння можливих варіантів господарювання і вибору кращого з них. її рівень відбиває економічні, екологічні, соціальні та інші переваги певного варіанта реалізації господарських рішень (напрямку діяльності) порівняно з іншими варіантами.

9. За типом процесу. Ця ознака дає змогу диференціювати підходи до оцінювання ефективності, ураховуючи специфіку окремих процесів, які відбуваються на підприємстві. З погляду цієї ознаки можна окремо розглядати ефективність виробничих процесів (з точки зору як організаційної, так і технічної), ефективність управління, ефективність інвестиційної, інноваційної, маркетингової, фінансової діяльності та ін.

10.3. Методики визначення ефективності

 У визначенні показників ефективності науковці пішли різними шляхами. Представники одного з них вважають за доцільне нехтувати необхідністю отримання єдиної оцінки і будувати систему показників ефективності. А остаточний висновок, на їхню думку, має зробити експерт, який аналізує цю систему показників, ураховує певні неформальні обставини, власний досвід, можливо, інтуїтивні міркування, прогнози і на базі всього цього зробить висновок. Інші вчені пропонують відразу обмежити множину факторів впливу і визначати комплексний показник ефективності. Є, звичайно, і певні компромісні підходи. Так, наприклад, відомі методики, в яких спочатку визначається система показників, а потім до неї застосовуються певні правила згортання для отримання інтегральної оцінки. Серед прибічників єдиного показника є такі, котрі будують настільки складний комплексний показник, що він за широтою охоплення вхідних параметрів фактично не поступається системам показників. Крім того, розроблені й ситуаційні алгоритми, які дають змогу обирати той чи інший комплексний показник на базі попереднього аналізу певних характеристик підприємства.

 Особливо жвавими дискусії з цього приводу були саме серед економістів радянської школи, і це не випадково. Адже досить стабільна економічна система СРСР створювала ілюзію можливості "легкого" (тобто з урахуванням дуже обмеженого набору факторів) отримання адекватних оцінок ефективності. Але практика переконує в протилежному - справді точна оцінка ефективності може бути отримана лише на основі поглибленого аналізу ситуації і врахування великої кількості обставин. Проте в будь-якому випадку, щоб здійснювати такий аналіз, необхідно опанувати базовий інструментарій, тобто ознайомитися з конструкцією основних показників ефективності і зрозуміти їх економічний зміст.

Отже, розглянемо систему показників ефективності. Вона пропонується в розгорнутому вигляді, тобто завдання обгрунтування оптимального набору показників у даному випадку ігнорується, оскільки є необхідність ознайомитися з тим, якими вони бувають у принципі. Але все ж попередньо сформулюємо загальні принципи раціонального вибору системи показників.

Отже, система показників ефективності має:

• відображати витрати всіх видів ресурсів, що споживаються напідприємстві;

• створювати передумови для виявлення резервів підвищення ефективності виробництва;

• стимулювати використання всіх резервів, наявних на підприємстві;

• забезпечувати інформацією стосовно ефективності виробництва всі ланки управлінської ієрархії;

• виконувати критеріальну функцію. Тобто для кожного з показників мають бути визначені правила інтерпретації їх значень.

У системі показників ефективності виробництва можна виділити такі групи показників:

• ефективності використання основних фондів (табл. 10.1);

• ефективності використання оборотних фондів (табл. 10.2);

• ефективності використання праці (трудових ресурсів) (табл. 10.3);

• ефективності окремих видів діяльності (табл. 10.4);

• узагальнюючі показники ефективності діяльності підприємства

(табл. 10.5).

Що стосується перших трьох груп показників, то їх зміст детально розкривається у розділах, присвячених вивченню відповідних видів ресурсів. Тому наведемо лише їх узагальнення у вигляді таблиць.

Для решти показників, крім узагальненого подання їх у таблицях, наводяться також більш детальні коментарі стосовно їх змісту та методології визначення.

 Оцінювання ефективності капітальних вкладень. Певні особливості має визначення ефективності капітальних вкладень. Розрізняють абсолютну та порівняльну ефективність капітальних вкладень. Абсолютна ефективність капітальних вкладень показує загальну величину їх віддачі; порівняльна ефективність розраховується з метою визначення кращого з можливих варіантів (проектів) інвестування виробництва. Абсолютну ефективність визначають за допомогою двох взаємозв'язаних показників: коефіцієнта економічної ефективності капітальних витрат Ер та іншого (оберненого йому) терміну окупності капітальних вкладень:

 Тр=1/Ер

Таблиця 10.1. Показники ефективності використання основних фондів.

Назва

Визначення

Формула

Фондовіддача

Відношення вартості виготовленої продукції (за гуртовими цінами) за рік (ВП) до середньорічної вартості основних фондів (ОВФ)

ФВ=ВП/ОВФ

Фондомісткість

Обернений до фондовіддачі

Фм=ОВФ/ВП=1/ФВ

Рентабельність основних фондів

Відношення прибутку (П), одержаного за певний період, до середньої вартості основних фондів за той самий період (ОВФ)

Рф=П/ОВФ

Коефіцієнт інтенсивного використання обладнання

Відношення обсягу виготовленої продукції за певний період у натуральних або вартісних показниках (ВП) до виробничої потужності обладнання у відповідних показниках (Побл)

Кiнт=ВП/Побл

Коефіцієнт змінності обладнання

Відношення кількості відпрацьованих верстато-змін (Кст зм) до кількості одиниці обладнання (n)

Кзм=Кст зм/n

Таблиця 10.2. Показники ефективності використання оборотних фондів

Назва

Визначення

Формула

Коефіцієнт оборотності

Відношення вартості виготовле-ної продукції (за гуртовими ціна-ми) за певний період (ВП) до середніх залишків оборотних фондів ( ОЗ )

Коб=ВП/ОЗ

Коефіцієнт завантаження

Обернений до коефіцієнта оборотності

Кзав=ОЗ/ВП=1/Коб

Тривалість обороту

Відношення кількості днів у періоді (Д) до коефіцієнта оборотності за цей період (Коб)

 Тоб=Д/Коб

Рентабельність оборот них фондів

Відношення прибутку (П), одержаного за певний період, до середніх залишків оборотних фондів за той самий період (03)

Рф=П/ОЗ

Таблиця 10.3. Показники ефективності використання праці (трудових ресурсів).

 Назва

 Визначення

 Формула

Продуктивнiсть працi

Вiдношення вартостi або кiлькостi виготовленноi продукцii (ВП) до витрат живоi працi, що вiдображаєть-ся кiлькiстю вiдпрацьованих Людино-годин (ЖП). Вiдображає кiлькiсть продукцii, що виготовляється за оди-ницю рабочого часу

ПП=ВП/ЖП

Трудомiсткiсть продукцii

Обернений до продуктивності праці. Відображає витрати праці на виготовлення одиниці продукції

Тм=ЖП/ВП=1/ПП

 Назва

 Визначення

 Формула

Фондоозброєнiсть

Відношення середньої вартості основ-них фондів за певний період (ОВФ) до середньооблікової чисельності працiв-никiв (СОЧ) за той самий перiод

Фо=ОВФ/СОЧ

Зарплатомiсткiсть продукцii

Відношення фонду плати працi (Фоп) до вартостi виготовленоi продукцii (у гуртових цiнах) за пппевний перiод (ВП)

Зм=Фоп/ВП

Таблиця 10.4. Показники ефективності використання капітальних вкладень

Назва

Визначення

Формула

Коефіцієнт ефективності капітальних вкладень

Відношення щорічного приросту прибутку від здійснення капітальних вкладень (?П) до суми капітальних вкладень (КВ)

Ер=?П/КВ

Термін окупності капітальних вкладень

Обернений до коефіцієнта ефектив-ності капітальних вкладень. Відо-бражає кількість років, за яку сума прибутку перекриє суму капітальних вкладень

Ток=КВ/?П=1/Ер

Зведені витрати

Дорівнює сумі поточних витрат на одиницю продукції за i-м варіантом (Сi) та добутку нормативного коефіцієнта ефективності (Ен) та питомих (на одиницю продукції) капітальних вкладень за i-м варіантом.

Zi=Ci+ Ен\*KBi> >min

Таблиця 10.5. Узагальнюючі показники ефективності діяльності підприємства

Назва

Визначення

 Формула

Норма прибутко-вості

Відношення прибутку (П), одержаного за певний період, до суми середньої вартості основних фондів за той самий період (ОВФ) та середніх залишків оборотних засобів (ОЗ)

Нпр=П/(OВФ+ОЗ)

Рентабельність продукції

Відношення прибутку (П), одержаного за певний період від реалізації продукції, до собівартості цієї продукції (С)

Рпрод=П/С

Коефіцієнт ефективнос-ті застосову-ваних ресурсів

Відношення чистої продукції в порівнянних цінах за рік (ЧП) до витрат ресурсів, що відображені чисельністю працівників (Чпр) середньою вартістю

основних фондів (ОВФ) та середніми залишками оборотних засобів ( ОЗ ) за рік, скоригованими на коефіцієнт повних витрат праці (Кпвп)

kер=ЧП/[Чпр+(ОВФ+ОЗ)\*Кпвп]

Коефіцієнт економічної ефективності розраховується за формулою

 Ер=?П/КВ або Ерн=П/КВ

де Ер - коефіцієнт ефективності лля окремих проектів;

 Ерн - коефіцієнт ефективності для нових підприємств;

 ?П - приріст прибутку (зниження собівартості);

 П - прибуток;

 КВ - капітальні витрати.

 Розрахований коефіцієнт Ер порівнюють з нормативним коефіцієнтом Ен. Якщо Ер більше за Ен, то проект капітальних вкладень, що розглядається, ефективний (доцільний).

Приклад. Оцінити доцільність інвестування 1 мли. грн. у будівництво на базі існуючого підприємства цеху, який дасть змогу збільшити обсяги виробництва продукції на 1000 шт. за рік. Ціна одиниці продукції - 200 грн., а собівартість - 180 гри. Нормативний коефіцієнт ефективності для даної галузі становить 0,2.

Застосуємо формулу Ер=?П/КВ для визначення розрахункового коефіцієнта ефективності. Приріст прибутку (?П) визначається як добуток прибутку від виготовлення одиниці продукції (ціна мінус собівартість) на річний обсяг їх виробництва:

 ?П = (200 грн. - 175 грн.) • 1000 шт. = 25 000 грн.

Отже, Ер = 25 000 грн. : 1 000 000 грн. = 0,25.

Порівнюємо Ер з Ен й отримуємо, що Ер > Ен (0,25 > 0,20), тобто можна зробити висновок, що здійснення вказаних капітальних вкладень є доцільним.

Додатково можна визначити термін окупності даної інвестиційної операції: Тр = 1/Ер = 1/0,25 = 4 роки.

Зверніть увагу: термін окупності в даному випадку визначається в роках, оскільки, розділивши суму капітальних вкладень на річну суму приросту прибутку, одержаного завдяки цим капітальним вкладенням, ми отримали число, що показує кількість років, за яку акумульована величина річного прибутку перекриє абсолютну величину суми капітальних вкладень.

Визначення порівняльної ефективності реальних інвестицій здійснюється шляхом розрахунку зведених витрат Z за формулою

 Zj=Cj+Ен\*КВj > min,

або, що те ж саме:

 Zj=Cj+КВj/Тн > min,

де Сj - поточні витрати j-го варіанта (проекту) на одиницю продукції (за вирахуванням амортизації основних фондів, на створення яких спрямовуються капітальні вкладення, що оцінюються);

КВj - питомі (на одиницю продукції) капітальні вкладення/-го варіанта (проекту). Визначаються як відношення загальної величини капітальних вкладень до річного обсягу виробництва продукції (у натуральних показниках);

j - індекс варіанта проекту, j = 1, n;

n - кількість варіантів проекту, що порівнюються.

Проект з найменшим значенням Z вважається найкращим (більш доцільним).

Приклад. Проектні варіанти будівництва нового підприємства передбачають такі показники обсягів капітальних вкладень і собівартості продукції:

Показник

Варіанти

І

П

III

Кошторисна вартість будівництва, тис. грн.

 1280

 1260

 1400

Собівартість одиниці продукції, грн.

 116

 112

 110

Обсяг річного випуску продукції, шт.

 4200

 4100

 3900

Визначити найвигідніший варіант будівництва нового підприємства при нормативному коефіцієнті ефективності капітальних вкладень 0,2. Яким має бути нормативний термін окупності капітальних вкладень, щоб варіанти 1 і 2 були еквівалентними?

Для визначення найкращого варіанта слід розрахувати зведені витрати за кожним із варіантів, скориставшись будь-яким варіантом формули зведених витрат, наприклад:

 Zj=Cj+Ен\*КВj > min.

 Отже, за першим варіантом :

 Z1=C1+Ен\*КВ1 = 116 + 0,2 (1 280 000 : 4200) = 116 + 60,9 = 176,9 гри.

Зверніть увагу, що сума капітальних вкладень ділиться на річний обсяг виробництва продукції у натуральному виразі для забезпечення порівняння з поточними витратами.

Є й інший спосіб - можна помножити суму поточних витрат на річний обсяг виробництва і додати до неї добуток суми капітальних вкладень на нормативний коефіцієнт їх ефективності. Але цей спосіб гірший, оскільки в кінцевому підсумку нас цікавлять зведені витрати саме на одиницю продукції, тому отриману в межах другого підходу величину треба було б ще розділити знову-таки на величину річного обсягу виробництва.

Аналогічно розраховуються зведені витрати за рештою варіантів:

Z2=C2+Ен\*КВ2 = 112 + 0,2 (1 260 000 : 4100) = 112 + 61,5 = 173,5 грн.

Z3=C3+Ен\*КВ3 = 110 + 0,2 (1 400 000 : 3900) = 110 + 71,8 = 181,8 грн.

Порівнюючи значення зведених витрат за кожним із варіантів, знаходимо, що їх найменша величина досягається за умови застосування другого методу інвестування і становить 173,5 грн. Отже, саме другий метод є найефективнішим із трьох запропонованих до розгляду.

Для відповіді на друге запитання задачі слід зауважити, що певною мірою величина нормативного коефіцієнта ефективності капітальних вкладень є умовною (з урахуванням припущень, що наведені нижче). Математична її інтерпретація дана відразу після цього прикладу, а економічний сенс цього показника краще проілюструвати з погляду його зв'язку з терміном окупності.

Як уже зазначалося, коефіцієнт ефективності є оберненим до терміну окупності, отже, множення суми капітальних вкладень на нормативний коефіцієнт ефективності еквівалентне діленню на нормативний термін окупності. Нормативному коефіцієнту ефективності 0,2 відповідає термін окупності 1 : 0,2 = 5 років. Тоді зміст цієї операції стає зро-зумілішим: у сумі зведених витрат ми враховуємо не всю величину капітальних вкладень, а лише ту її частину, яка припадає на один рік, за умови, що ці інвестиції амортизуються протягом п'яти років. Але ж це припущення дещо штучне, і вибір тривалішого або коротшого терміну амортизації визначатимуть переваги на користь більш капіталомісткого варіанта, але з меншими поточними витратами, або навпаки. Тобто поставлене запитання еквівалентне такому: "наскільки стійкі переваги кращого варіанта порівняно з найближчим до нього з огляду на зміни нормативного терміну окупності?" Відповідь на нього дістати просто - слід прирівняти зведені витрати за першим та другим варіантами, вважаючи невідомим термін окупності.

116 + (1 : x) (1 280 000 : 4200) = 112 + (1 : x) (1 260 000 : 4100).

Звідси дістанемо:

4 + 304,76(1 : x) = 307,32(1 : x).

2,56(1 :x) = 4.

Звідси х = 2,56 : 4 = 0,64 роки.

Це означає, що перший варіант міг би бути кращим, ніж другий, за умови, якби термін окупності становив менше 0,64 року, що, звичайно, неможливо (принаймні, якщо мова йде справді про капітальні вкладення, а не про інші інвестиційні операції). Тобто обраний варіант значно переважає аналоги за ефективністю.

 Якщо проаналізувати формулу зведених витрат з погляду методології її виведення, то фактично вона утворюється як ліміт суми такої нескінченно спадної геометричної прогресії:

При t > ? отримуємо

Тобто формула виводиться з припущення, що об'єкт капітальних вкладень функціонуватиме нескінченний час з однаковими щорічними витратами. Приклад такого об'єкта серед основних фондів, а особливо серед їх активної частки, уявити важко. Це розуміли, звичайно, й автори даної методики, проте необхідність забезпечити її простоту й зрозумілість змусила їх піти на компроміс. Але не всі погоджувались з таким компромісом і тому пропонували альтернативні варіанти. Так, наприклад, як показник порівняльної ефективності капітальних вкладень, зокрема нової техніки, можна використовувати коефіцієнт окупності додаткових капітальних вкладень, що розраховується у такий спосіб:

де ? - термін служби нової техніки;

 tс - найбільший для проектів, що порівнюються, період часу від початку будівництва до початку експлуатації;

 - капітальні вкладення за варіантами, що порівнюються;

 - поточні витрати виробництва за варіантами, що порівнюються, без урахування амортизаційних відрахувань.

Для того щоб визначити відносну ефективність варіантів капітальних вкладень, необхідно порівняти розрахункове значення критерію (F) з нормативним (Fн). Величину нормативного коефіцієнта окупності з урахуванням часу визначають так:

 У разi, якщо F>Fн, кращим є бiльш капiталомiський варiант.

У табл. 10.5 наведені найбільш поширені узагальнюючі показники ефективності діяльності підприємства. Як правило, їх пропонують використовувати в системі разом з іншими, частковими, показниками ефективності, оскільки вони самі спираються на досить обмежений набір факторів, отже повної картини стану справ на підприємстві дати не можуть.

Крім наведених у таблиці, в економічній літературі пропонується розрахунок комплексного показника ефективності. Він може бути ілюстрацією твердження, що намагання побудувати адекватний єдиний показник ефективності зрештою призводить до появи досить громіздких формул. Розраховується цей показник за такою формулою:

де А - проміжний показник комплексної оцінки діяльності підприємства, що розраховується за однією номенклатурно-асортиментною позицією продукції, яка випускається;

N - обсяг виробництва продукції в натуральному виразі за однією номенклатурно-асортиментною позицією продукції, що випускається;

р - коефіцієнт, що характеризує ступінь доведення до споживачів придатної продукції із загального обсягу її виробництва і враховує втрати на виробництві та остаточне псування у сфері обігу;

V - нормативно-постійний (стандартизований) коефіцієнт, що враховує організаційно-технічний рівень виробництва з огляду на прогресивність продукції та рівень її якості і що дає змогу натурально-вартісну характеристику продукції перевести в безрозмірну величину;

U - ступінь якості одиниці потреби, що задовольняється, яка враховує характер, перелік, кількість, відносну цінність задоволених даним виробом потреб;

П - річна фактична продуктивність одиниці продукції або еквівалентний їй показник корисного ефекту;

Т - термін придатності одиниці продукції;

К - витрати на виробництво одиниці продукції;

Р - середньорічні витрати на всі види ремонтних робіт та технічне обслуговування одиниці продукції;

З - середньорічні витрати на експлуатацію одиниці продукції.

За всієї своєї складності цей показник дає оцінку ефективності в натуральній формі, тобто його можна застосовувати для вузьконо-менклатурних виробництв.

10.4. Фактори підвищення ефективності діяльності підприємства

Розглянута система підходів до визначення ефективності вже сама по собі значною мірою розкриває основні напрямки пошуку резервів підвищення ефективності діяльності підприємства. Але як певне узагальнення визначимо схему цього пошуку (рис. 10.1).

Узагалі проблема визначення ефективності підприємства та пошуку шляхів її підвищення є складною і такою, що важко формалізується. Адже будь-яке підприємство - це складна система, яку важко спростити, не втративши при цьому її суттєвих характеристик. Тому сподіватися, що можна дістати просту й легко зрозумілу схему аналізу, яка давала б змогу отримувати бажаний результат в усіх випадках, було б не зовсім правильно.

\

Рис. 10.1. Пошук резервів підвищення ефективності діяльності підприємства

Схема, що пропонується, окреслює загальні напрямки аналізу об'єкта. Перший з них - ресурсний - відображає першочергову необхідність аналізу ефективності використання наявної матеріальної бази виробництва та живої праці. При цьому слід враховувати рівень завантаження обладнання в часі, структуру собівартості продукції, що виготовляється, з точки зору співвідношення в ній часток амортизації, матеріальних витрат, витрат на оплату праці. Зазначені показники слід розглянути в динаміці, а також по можливості порівняти з показниками найближчих конкурентів. Для оборотних фондів найважливішим показником є швидкість їх обороту, отже, слід проаналізувати чинники її збільшення, зокрема такі:

• зменшення обсягів незавершеного виробництва;

• удосконалення системи матеріально-технічного забезпечення з метою оптимізації виробничих запасів;

• прискорення реалізації готової продукції (активізація маркетингової діяльності);

• зменшення обсягів дебіторської заборгованості.

Крім того, слід звернути увагу і на інші напрямки раціоналізації використання матеріальних ресурсів:

• проаналізувати основні причини втрат та нераціонального використання ресурсів;

• забезпечити обгрунтоване нормування витрат матеріалів;

• організувати використання вторинних ресурсів;

• створити систему заохочення за економію сировини, енергії та матеріалів й відпрацювати її дійовість;

• акцентувати увагу на використанні сучасних високотехнологічних матеріалів.

Що стосується аналізу ефективності використання трудового потенціалу підприємства, то тут слід зосередити увагу на таких аспектах:

• внутрішньозмінні втрати робочого часу;

• втрати робочого часу внаслідок плинності кадрів;

• рівень використання засобів механізації, автоматизації праці та комп'ютерної техніки;

• аналіз системи стимулювання працюючих;

• визначення професійно-кваліфікаційної структури працюючих.

У межах другого, тобто організаційного, напрямку здійснюється пошук можливостей підвищення ефективності тих процесів, що відбуваються на підприємстві. При цьому насамперед увага звертається на ефективність управління.

Важливою складовою ефективності підприємства, а отже, і значним резервом її підвищення, є організація виробничого процесу. У конкретних умовах підприємства слід проаналізувати всі аспекти, що визначають ефективність організації робіт, -- від рівня робочого місця окремого робітника чи спеціаліста до рівня підприємства в цілому. Для виробничих підприємств, ураховуючи, звичайно, специфіку їх діяльності, особливу увагу треба звертати на можливості застосування більш ефективних типів виробництва (масового, великосерійного).

І, нарешті, останнім (але не за важливістю) напрямком пошуку можливостей підвищення ефективності є технологічний.

Вирішення проблеми технологічного відставання особливо актуальне для українських підприємств. Причому проблема ця є комплексною і має, принаймні, два компоненти: матеріальний та нематеріальний. Перший з них - це удосконалення технічної бази, а другий ~ організаційно-правові проблеми. На думку багатьох економістів, подолання технічного і технологічного відставання потребує не просто переходу на сучасні технології, а впровадження комплексу відносин, що називається корпоративною культурою. Така культура має запозичуватись, звичайно, у найпередовіших компаній з тривалим досвідом роботи в ринковому середовищі.

Намагання виділити в оцінці ефективності підприємства та в пошуку шляхів підвищення останньої окремі структурні компоненти зумовлено бажанням спростити розуміння зазначених проблем. Проте зрозуміло, що насправді ці проблеми комплексні, отже, для їх вирішення слід застосовувати комплексний, системний підхід, ретельно досліджуючи всі підрозділи, служби підприємства та ті процеси, які в них відбуваються. Тільки на основі системного аналізу можна отримати справді адекватну оцінку стану справ на підприємстві та розробити ефективні заходи щодо його поліпшення.