**Фінансово-економічні результати**

**та ефективність діяльності**

# Зміст і форми фінансової діяльності підприємства (організацій)

# Формування й використання прибутку.

# Оцінка фінансово економічного стану підприємства (організації).

1. Cутнісна характеристика та вимірювання ефективності вироб­ниц­тва.
2. Чиники зростання ефективності виробництва.

## **1. ЗМІСТ І ФОРМИ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА (ОРГАНІЗАЦІЇ**)

1.1 Характеристика фінансової діяльності.

Функціонування підприємства супроводжується безперервним круго-оборотом коштів, який здійснюється у вигляді витрат ресурсів і одержання доходів, їхнього розподілу й використання. При цьому визначаються джерела коштів, напрямки та форми фінансування, оптимізується структура капіталу, проводяться роз­рахунки з постачальниками матеріально-технічних ресурсів, покупцями продукції, державними органа­ми (сплата податків), персоналом підприємства тощо. Усі ці грошові відносини становлять *зміст фінансо­вої' діяльності* підприємства.

Основні завдання фінансової діяльності такі: вибір оптимальних форм фінансування, структури капіта­лу підприємства і напрямків його використання з метою забезпечення стабільно високої прибутковості; балансування в часі надходжень і витрат платіжних засобів; підтримування належної ліквідності та своє­часності розрахунків.

Головний зміст фінансової діяльності підприєм­ства (організації) полягає в належному забезпеченні фінансування.

Відповідно до джерел коштів поділяютьсяна зовнішні йвнутрішні *. Внутрішні фінан­сування* здійснюється за рахунок коштів, одержаних від діяльності самого підприємства: прибуток, амор­тизаційні відрахування, виручка від продажу чи зда­вання в оренду майна. *Зовнішнє фінансування* вико­ристовує кошти, не пов'язані з діяльністю підприєм­ства: внески власників у статутний капітал (безпосередньо або у формі купівлі акцій), кредит, зобов'язання боржників, державні субсидії тощо.

Треба також розрізняти *фінансування за рахунок власних і залу­чених коштів.* До залучених коштів належать ті, які треба поверта­ти, тобто кредит або інші боргові зобов'язання. Решта коштів ви­ступає як власний капітал. При цьому кожна фірма, що намагаєть­ся ефективно господарювати, об'єктивно повинна забезпечувати оптимальне (економічно доцільне) співвідношення власного й за­лученого капіталу.

Важливою формою фінансування є *кредит —* платне надання грошей або інших цінностей у борг на певний час. Залучення кре­дитних коштів розширює фінансові можливості підприємства, але одночасно створює ризик, пов'язаний **із** необхідністю повернення боргів у майбутньому і сплати відсотків за користування позиче­ними коштами. Відтак нині широко застосовуються кредити в не-грошових формах: товарний кредит, оренда та її різновид — лізинг.

*Товарний кредит —* це короткостроковий кредит, який одне підприємство надає іншому в товарній формі через відстрочку пла­тежу за поставлену продукцію (кредит постачальника). За товар­ного кредиту боржник може оформляти своє зобов'язання у ви­гляді векселя — документа, який дає право його власнику одержа­ти зазначену у векселі суму в установлений термін. Товарний кре­дит застосовується переважно як засіб розширення сфери ринку та збільшення обсягу продажу продукції.

Спеціальною формою довгострокового кредиту є *оренда —* договірне строкове платне володіння і користування майном. Орен­додавець надає в розпорядження орендаря певне майно на обумов­лений термін за прийнятну для обох сторін орендну плату.

Поширеним у світовій практиці різновидом оренди *єлізинг,* коли орендодавець —лізингова компанія (лізингодавець) купує об'єкти орен­ди (передусім устаткування) у підприємств-виробників і передає їх у оренду на певних умовах. По закінченні терміну оренди її об'єкти (залежно від умов договору) або повертаються лізингодавцю, або орендуються на новий термін або викупаються орендарем. -1-

Важливим інструментом управління фінансами підприємства є фінансовий план. Основна мета складання фінансового плану — узгодження до­ходів із витратами в плановому періоді. У *перспективному фінан­совому плані* вирішуються принципові питання фінансування діяль­ності та розвитку підприємства (організації). До таких питань на­лежать передусім фінансування капітальних вкладень, повернен­ня боргів, сплата відсотків за борговими зобов'язаннями тощо. *Поточні фінансові плани* на рік (квартал, місяць) опрацьовуються , детальніше за видами доходів і витрат з урахуванням їхньої кален дарної динаміки.

Фінансовий план підприємства (організації) складається у формі *балансу доходів і витрат.* У складі доходів основними є надходжен­ня від стабільних власних джерел — прибуток та амортизаційні відрахування.

До нерегулярних власних джерел доходу належать емісія і про­даж акцій, виручка від продажу непотрібних активів тощо. Різниця між плановими фінансовими потребами і власними коштами покри­вається за рахунок залучених коштів у 'вигляді кредитів, випуску облігацій, лізингу і т. п.

Однією з форм залучення коштів є кредиторська заборгованість, яка за свою відносну стабільність одержала назву стійких пасивів. До неї відносять перехідну заборгованість по заробітній платі, відра­хування на соціальні потреби, резерв майбутніх витрат та ін. Зазначена мінімальна заборгованість визначається середньо­добовими нарахованими витратами за певними їхніми елемен­тами та кількістю днів від початку місяця до моменту виплат. Наприклад, постійна мінімальна заборгованість по зарплаті підприємства, в якого квартальний фонд оплати праці налічує 4500 тис. грн., а зарплату працівникам виплачують 5-го числа кожного місяця, становитиме 200 тис.грн. ((4500/90)\*4) . У фінансо­вий план включається не загальна сума цієї заборгованості, а її зміна (приріст чи зменшення) за плановий період.

Витратна частина балансу доходів і витрат включає планові спрямування коштів: на сплату податку; поповнення резервного фонду; формування інвестиційних ресурсів (у тім числі поповнен­ня оборотних коштів); виплату винагороди персоналу за результа­тами роботи за рік, виплату дивідендів тощо.

Важливою формою фінансового планування є складання *опе­ративного балансу (бюджету) грошових надходжень і видатків.* Спрощену форму такого балансу наведено в табл. 17.1. Надхо­дження й виплати показано в таблиці сумарно. Проте слід розріз­няти ці величини, бо їх зумовлено як операційною господарською діяльністю, так і інвестиційною активністю підприємства. Таблиця1

**УМОВНИЙ БАЛАНС (БЮДЖЕТ) ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ПІДОІРИЄМСТВА НА І КВАРТАЛ ПОТОЧНОГО РОКУ, тис. грн.**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Місяць | Залишок на початок : місяця | Надход­ження | Виплати | Залишок на кінець | , Й'їЖтоіення,'(+,'•-) | |
| ^-.^й,  МІСЯЦЬ | ^загальне |
| Січень | 50 | 450 | 420 | 80 | +30 | +80 |
| Лютий | 80 | 380 | 400 | 60 | -20 | +60 |
| Березень | 60 | 390 | 380 | 70 | +10 | +70 |

Дані табл. 1 свідчать про те, що протягом трьох місяців квар­талу підприємство має надлишок грошових коштів. У такому разі вільні гроші доцільно помістити в дохідні активи, тобто інвестува­ти. За браком коштів навпаки — виникає потреба в банківських кредитах.

Перспективні й поточні плани постійно треба коригувати з ура­хуванням фактичного фінансового стану та уточнених показників розвитку підприємства.

**2. ФОРМУВАННЯ Й ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ**

**2**.1 Сутність і показники лрибутку

*Прибуток —* це та частина виручки, що зали­шається після відшкодування всіх витрат на ви­робничу й комерційну діяльність підприємства. Характеризуючи перевищення надходжень над витратами, прибу­ток виражає мету підприємницької діяльності і береться за голов­ний показник її результативності (ефективності).

-2-

Прибуток є основним джерелом фінансування розвитку підприє­мства, удосконалення його матеріально-технічної бази, забезпечен­ня всіх форм інвестування. Уся діяльність підприємства спрямуєть­ся на те, щоб забезпечити зростання прибутку або принаймні ста­білізацію його на певному рівні.

Залежно від формування та розподілу виокремлюють кілька видів прибутку. Насамперед розрізняють загальний прибуток і при­буток після оподаткування. *Загальний прибуток —* це весь прибу­ток підприємства, одержаний від усіх видів діяльності, до його оподаткування та розподілу. Такий прибуток інакше називають *балансовим. Прибуток після оподаткування,* тобто прибуток, що реально поступає в розпорядження підприємства, має поширену у вітчизняній літературі та практиці назву — *чистий прибуток.*

У зарубіжній економічній теорії та підприємництві загально­вживаними є поняття валового, маржинального та операційного прибутку.

*Валовий прибуток —* це різниця між виручкою та виробничими витратами (собівартістю продукції, визначеною калькулюванням за неповними витратами). Це поняття включає власне прибуток і так звані невиробничі (адміністративні, комерційні) витрати.

*Операційний прибуток,* що його часто називають *чистим при­бутком,* дорівнює валовому прибутку за мінусом невиробничих витрат.

*Маржинальный прибуток* характеризує обсяг виручки від про­дажу продукції за мінусом змінних витрат. Він включає власне при­буток і постійні витрати. Отже, такий прибуток за величиною збіга­тиметься з валовим прибутком, коли калькулювання здійснюватиметься лише за змінними витратами.

2.2 Джерела прибутку та його обчислення.

Прибуток підприємства формується за рахунок *\* бутку та його j таких джерел: а) продаж (реалізація) продукції (послуг); б) продаж іншого майна; в) позареалі­заційні операції. *Прибуток від продажу продукції (виконання робіт, надання послуг)* є основним складником загального прибутку. Це прибуток від операційної діяльності, яка відображає місію і профіль підприємства. Він обчислюється як різниця між виручкою від про­дажу продукції (без урахування податку на додану вартість і ак­цизного збору) та її повною собівартістю.

У разі калькулювання за неповними витратами ту частину ви­трат, що її не включено в собівартість продукції, відносять на пев­ний період і за обчислення прибутку (П ) відраховують від вируч­ки, тобто

П.=В„-С„„-С„, (1)

де В — виручка від продажу продукції; С— собівартість про­даної (реалізованої) продукції за неповними витратами; С — витра­ти, що їх не включено в собівартість продукції, а віднесено на пев­ний період.

Це так званий метод прямого обчислення прибутку, який вва­жають головним. Поряд з ним існує ще аналітичний метод, згідно з яким прогнозований прибуток визначається коригуванням його базової (фактичної) величини з урахуванням впливу певних чин­ників у плановому (розрахунковому) періоді. Такий вплив може здійснюватися через зміну обсягу виробництва та продажу, його структури, собівартості продукції і цін. Цей метод орієнтовано на велику частку відносно однотипної продукції в загальному її обсязі.

*Прибуток від продажу майна* включає прибуток від продажу основних фондів (матеріальних активів), нематеріальних активів, цінних паперів інших підприємств тощо. Його розраховують як різницю між ціною продажу та балансовою (залишковою) варті­стю об'єкта, який продається, з урахуванням витрат на продаж (де­монтаж, транспортування, оплата агентських послуг).

*Прибуток від позареалізаційних операцій —* це прибуток від пайової участі в спільних підприємствах, здавання майна в оренду (лізинг), дивіденди на цінні папери, дохід від володіння борговими зобов'язаннями, роялті, надходження від економічних санкцій тощо.

Розглянута схема обчислення величини загального прибутку за його джерелами має важливе значення для аналізу та прийняття господарських рішень. Але треба мати на увазі, що прибуток є об'є­ктом оподаткування.

-3-

У зв'язку з цим державні органи суворо регламентують методи­ку обчислення оподатковуваного прибутку в нормативних актах.. Так, згідно із Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств» (1997 p.) оподатковуваний прибуток (П) обчислюється за формолою

По=Дв-(Вв+АВ), (2)

Де Дв-валовий дохід ; Вв-валові витрати ; АВ-сума амортизаційних відрахувань від балансової вартості основних фондів інематеріальних активів.

Основною складовою *валового доходу* є виручка від продажу продукції. У нього включають також прибуток від продажу майна і від позареалізаційних операцій. *Валові витрати —* це передусім витрати на реалізовану продукцію, а також втрати від продажу майна (перевищення балансової вартості об'єктів над виручку від їхнього продажу). Амортизаційні відрахування виокремлено із за­гальної суми витрат, оскільки нарахування таких контролюється фіскальними органами в особливому порядку.

2.3 Напрямки використання прибутку.

У фінансовій політиці підприємства важливе місце займає розподіл і використання одержува­ного прибутку як основного джерела фінансуван­ня інвестиційних потреб і задоволення економічних інтересів влас­ників (інвесторів). Принципову схему використання прибутку підприємства наведено на рис. 1.

Із загального прибутку сплачується податок згідно з умовами, передбаченими законодавством про оподаткування прибутку підприємств. Прибуток, що залишився після оподаткування (чис­тий прибуток), поступає в повне розпорядження підприємства та використовується згідно з його статутом і рішеннями власників.

Відповідно до принципових (головних) напрямів використання цей прибуток можна розділити на дві частини: 1) прибуток, що спрямовується за межі підприємства у вигляді виплат власникам корпоративних прав, персоналу підприємства за результатами робо­ти (як заохочувальний захід), на соціальну підтримку тощо (розпо­ділений прибуток); 2) прибуток, що залишається на підприємстві і є фінансовим джерелом його розвитку (нерозподілений прибуток). Останній спрямовується на створення резервного та інвестиційно­го фондів. Резервний фонд є фінансовим компенсатором можливих відхилень від нормального обороту коштів або джерелом покриття додаткової потреби в них. Його формування є обов'язковим для господарських товариств, орендних підприємств, кооперативів.

Цю загальну схему розподілу прибутку можна конкретизувати стосовно підприємств із різними організаційно-правовими форма­ми. Це стосується насамперед акціонерних товариств (підприємств). Як відомо, власники акцій одержують частину корпоративного прибутку у вигляді дивідендів (доходу інвесторів на вкладений капітал). Щодо акціонерного підприємства дивіденди можна роз­глядати як плату за залучений від продажу акцій капітал.

Розподіл прибутку на виплату дивідендів та інвестування є фінансовою проблемою, яка істотно та неоднозначно впливає на фінансову стабільність і перспективи розвитку підприємства. Спря­мування достатньої суми прибутку на виплату дивідендів і висо­кий рівень таких збільшують попит на акції та підвищують їхній ринковий курс. Водночас обмежується власне джерело фінансу­вання, ускладнюється розв'язання завдань перспективного розвитку підприємства.

Зрозуміло, що низький рівень дивідендів призводить до проти­лежних наслідків. З урахуванням цих обставин акціонерне товари­ство (підприємство) мусить вибирати таку дивідендну політику, яка відповідала б конкретним умовам його діяльності.

Основними варіантами дивідендної політики можуть бути: 1) ви­плата постійного рівня дивідендів протягом кількох років; 2) ви­плата дивідендів зі щорічним певним зростанням; 3) спрямування на дивіденди встановленої (нормативної) частки чистого прибут­ку; 4) виплата дивідендів із залишку прибутку після фінансування інвестиційних потреб; 5) виплата дивідендів не грошима, а додат­ковим випуском акцій. Кожний з цих варіантів має свої переваги й недоліки і застосовується, як правило, не постійно, а в межах певного перспективного періоду з урахуванням економічної кон'юнк­тури та фінансового стану підприємства.

-4-



Рис. 1. Схема використання прибутку підприємства.

Абсолютна сума дивідендів у розрахунку на одну акцію (D) відповідно становитиме

D=Пд/Na . (3)

де Na — кількість акцій, що формує величину статутного капі­талу (кількість проданих акцій). де Пд — частина прибутку, що спрямовується на виплату диві­дендів.

Частина прибутку, що спрямовується на виплату дивідендів, визначається відповідно до вибраного варіанта дивідендної полі­тики. Досвід зарубіжних корпорацій свідчить, що частка величини Пд у чистому прибутку коливається в межах ЗО—70%. Якщо вона менша за 30%, то виплати вважаються заниженими, а коли її віднос­ний розмір більший за 70% — завищеними.

**3. ОЦІНКА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА (ОРГАНІЗАЦІЇ)**

3.1 Сутність та інформаційна база оцінки.

Фінансово-економічний стан підприємства (орга­нізації) характеризується ступенем його (її) при­бутковості та оборотності капіталу, фінансової стійкості та динаміки структури джерел фінансування, здатності розраховуватися за борговими зобов'язаннями.

Правильна оцінка фінансових результатів діяльності та фінан­сово-економічного стану підприємства (організації) за сучасних умов господарювання конче потрібна як для його (її) керівництва і власників, так і для інвесторів, партнерів, кредиторів, державних органів. Фінансово-економічний стан підприємства (організації) цікавить і його (її) конкурентів, але вже в іншому аспекті — нега­тивному; вони заінтересовані в ослабленні позицій конкурентів на ринку.

Для оцінки фінансово-економічного стану підприємства (орга­нізації) необхідна відповідна

інформаційна база. Такою можуть бути *звіт про фінансові результати, діяльності і баланс —* підсумковий синтетичний документ про склад засобів діяльності підприємства (організаціїта джерела їхнього формування в грошовій формі на певну дату (кінець кварталу, року). Спрощену форму балансу, яка була чинною в Україні протягом багатьох років, показано в табл. 2.

-5-

З 1 січня 2000 року в Україні введено в дію нову форму балансу підприємства, що відповідає міжнародним стандартам здіснення бухгалтерського обліку суб'єктами господарювання.

Таблиця 2.

**БАЛАНС ПІДПРИЄМСТВА ЗА СТАНОМ НА \_\_\_\_\_\_\_\_\_ (тис. *гри.)***

.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Актив ^\'. | Сума | Пасив | Сума |
| І *Основні засоби та* *інші*  *позаоборотні* *активи*   1. Основні засоби:   — первинна вартість  — спрацювання  — залишкова вартість  2. Нематеріальні активи:  — первинна вартість  — спрацювання  — залишкова вартість  3. Довгострокові фінансов  вкладення |  | І *Власні кошти (капітал)*   1. Статутний 8000 2. Капітал   2. Резервний фонд 2000  3. Акумульований 4500  (нерозподілений прибуток) | |
| 15400 4400 11000 |
| 320 100 220 |  | |
| — |  | |
| Усього по розділу І | 11220 | Усього по розділу І | 14500 |
| II *Запаси і витрати*  1. Запаси матеріалів  „ Незавершене виробництво  3. Витрати майбутніх періодів  , Запаси готової продукції |  | II *Довгострокові пасиви*  , Довгострокові кредити  2. Інші довгострокові  зобов'язання | 4000 |
| 2200 |
| 3000 |
| 400 |
| 1500 |  |
| Усього по розділу II | 7100 | Усього по розділу II | 4000 |
| III *Гроші, розрахунки та інші*  *активи*   1. Гроші на розрахункових   рахунках  2. Гроші в касі   1. Короткострокові фінансові   вкладення   1. Дебіторська заборгованість   покупців продукції |  | III *Короткострокові пасиви*  1. Короткострокові кредити  2. Кредиторська заборгованість  постачальникам  3. Інша кредиторська  заборгованість | 1520 2200  1200 |
| 1250 |
| 50 |
| 1700 |
| 2100 |
| Усього по розділу НІ | 5100 | Усього по розділу III | 4920 |
| Баланс | 23420 | Баланс | 23420 |

Таблиця.2

*В активі балансу підприємства* за новою формою виділені такі три розділи:

**1 Необоротні активи** (• Нематеріальні активи • Незавершс — не будівництво • Основні засоби • Довгострокові фінансові інвестиції);

**2.Оборотні активи** (• Виробничі запаси • Незвершене вироб *—*ництво • Готова продукція • Дебіторська заборгованість • По­точні фінансові інвестиції • Грошові кошти та їхні еквіваленти);

-6-

**3. Витрати майбутніх періодів.**

*Пасив балансу підприємства* за новою формою складається з п'яти виокремлених розділів:

**Власний капітал** (• Статутний капітал • Пайовий капітал • Резервний капітал • Нерозподілений прибуток);

**Забезпечення наступних витрат і платежів** (• Забезпечення виплат персоналу • Інші забезпечення • Цільове фінансування);

**Довгострокові зобов'язання** (• Довгострокові кредити банків • Відстрочені податкові зобов'язання • Інші довгострокові зо­бов'язання);

**Поточні зобов'язання** (• Короткострокові кредити банків • По-;—» точна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями. • Векселі видані • Кредиторська заборгованість • Інші поточні зо­бов'язання);

**Доходи майбутніх періодів.**

Співвідношення між окремими групами активів і пасивів ба­лансу мають важливе економічне значення та використовуються для оцінки й діагностики фінансового стану підприємства.

Оцінка фінансово-економічного стану підприємства на фіксова­ну дату здійснюється на підставі аналізу офіційних документів — звітів про: фінансові результати, рух грошових коштів, власний капітал і системи розрахунковихпоказників. Загальновживані групи такихпо-

казників наведено на рис. .2.

* 1. Оцінка прибутковості та активності.

-7-

Прибутковість підприємства вимірюється двома і прибутковості j показниками — прибутком і рентабельністю. Прибуток виражає абсолютний ефект без урахування використаних ресурсів. Тому для аналізу його доповнюють показ­ником рентабельності.

*Рентабельність —* це відносний показник ефективності робо­ти підприємства, котрий у загальній формі обчислюється як відно­шення прибутку до витрат (ресурсів). Рентабельність має кілька модифікованих форм залежно від того, які саме прибуток і ресур­си (витрати) використовують у розрахунках.

Передусім виокремлюють рентабельність інвестованих ресурсів (капіталу) і рентабельність продукції. Рентабельність інвестованих ресурсів (капіталу) обчислюється в кількох модифікаціях: рента­бельність активів, рентабельність власного капіталу, рентабельність акціонерного капіталу.

*Рентабельність активів (Р.)* характеризує ефективність вико­ристання всього наявного майна підприємства .

Обчислюючи цей показник, виходять як із загального (до опо­даткування), так і з чистого (після оподаткування) прибутку. Єди­ного методичного підходу тут не існує. Тому треба обов'язково заз­начити, який саме прибуток узято.

Показник рентабельності сукупних активів може бути дезагре-гований, якщо підприємство здійснює різні види діяльності (за її диверсифікації). У цьому разі поряд із рентабельністю всіх активів визначається рентабельність за окремими видами діяльності (на­приклад, рентабельність виробництва, сервісного обслуговування, комерційної діяльності тощо).

*Рентабельність власного капіталу* (Рвк) відображає ефективність використання активів, створених за рахунок :

(4) 6

де Пч — чистий прибуток підприємства; Кв — власний капітал підприємства.

Величина власного капіталу береться за даними балансу підприє­мства або його звіту про власний капітал на певну дату (після 1 сі­чня 2000 року).

Рентабельність акціонерного капіталу (Рак) свідчить про верх­ню межу дивідендів на акції власних коштів

У багатономенклатурному виробництві поряд з рентабельністю всієї продукції обчислюється також рентабельність окремих її різновидів.

Ділова активність підприємства є досить широким поняттям і включає практично всі аспекти його роботи. Специфічними показ­никами тут є оборотність активів і товарно-матеріальних запасів, величини дебіторської та кредиторської заборгованості.

*Оборотність активів (* na) — це показник кількості оборотів ак­тивів підприємства за певний період (переважно за рік), тобто

Na=В/Ка , (5)

де В — виручка від усіх видів діяльності підприємства за пев­ний період; К — середня величина активів за той самий період. За цих умов середня тривалість одного обороту (ta) становитиме

ta=Дк/ na , (6)

де — кількість календарних днів у періоді. *Оборотність товарно-матеріальних запасів* ()виражаєть­ся кількістю оборотів за певний період:

лтмз=Ср/Мз , (7)

де С *р*— повна собівартість реалізованої продукції за певний період; Мз— середня величина запасів у грошовому виразі.

Активність підприємства у сфері розрахунків з партнерами ха­рактеризується середніми термінами оплати дебіторської та кре­диторської заборгованості.

За період *t*одзплатіжні вимоги підприємства до покупців перетво­рюються на гроші. Зрозуміло, що скорочення цього періоду є еконо­мічно вигідним, а продовження (проти

встановленого терміну або проти минулого року) — небажаним і потребує з'ясування причин.

-8-

Скорочення за інших однакових умов не визнається позитив­ним для підприємства, оскільки потребує додаткових коштів. На­томість збільшення періоду оплати заборгованості може бути на­слідком різних причин: погіршання для підприємства умов розра­хунків, браку коштів, затягування оплати з метою використання кредиторської заборгованості як джерела фінансування тощо.

3.3 Оцінка фінансової стійкісті та планоспроможності.

Фінансова стійкість підприємства характеризується співвідношенням власного й залученого капіталу. Для використовуються різні показни­ки, які заведено називати коефіцієнтами. З-поміж них найбільш по­ширеними є коефіцієнти автономії та забезпечення боргів.

*Коефіцієнт автономії* (*ka*) обчислюється діленням власного ка­піталу на підсумок балансу підприємства:

*k*a=Кв/К*б* (8)

де К — власний капітал підприємства; K*б*— підсумок балансу (сума всіх джерел фінансування).

Це означає, що активи підприємства на 62% забезпечено влас­ними коштами. Решта (38%) фінансується за рахунок боргових зобов'язань. Така величина коефіцієнта є прийнятною — борги покриваються власним капіталом. Якщо *k. < 0,5,* то зростає ризик несплати боргів, а відтак і занепокоєння кредиторів. Збільшення значення коефіцієнта автономії зумовлює підвищення фінансової незалежності та зменшення ризику порушення фінансової стійкості підприємства.

*Коефіцієнт забезпечення боргів (k*,) є модифікацією першого показника і визначається як співвідношення власного та залучено­го капіталу, тобто

*k*зб=Кв/Кз (9)

де Кз — боргові зобов'язання підприємства (залучений капітал).

На жаль, аналітична оцінка фінансового стану підприємст­ва на базі таких коефіцієнтів не завжди є однозначною. Безумовно, зменшення частки боргів у сукупному капіталі зміцнює фінансову незалежність підприємства. Проте водночас звужуються джерела фі­нансування та можливості підвищення ефективності його діяльності.

За певних умов кредити вигідно брати. Тут проявляється ефект так званого *фінансового важеля (лівериджу),* який виражають че­рез відношення заборгованості до власного капіталу.

Коли плата за кредит є меншою за рентабельність активів з ура­хуванням оподаткування, збільшення заборгованості (збільшення від­ношення Кз/Кв) веде до зростання рентабельності власного капі­талу. Отже, залучення кредиту у цьому випадку є фінансовим важелем (лівериджем) підвищення ефективності діяльності підприємства.

Платоспроможність підприємства, тобто його здатність вчасно розраховуватися з боргами, визначається за допомогою коефіцієнтів ліквідності. Вони показують, наскільки короткострокові зобов'я­зання покриваються ліквідними активами. А оскільки поточні ак­тиви мають різну ліквідність, то й обчислюється кілька коефіцієнтів ліквідності — загальної, термінової та абсолютної.

*Коефіцієнт загальної ліквідності (k*лз *—* це відношення обо­ротних активів (розділи II і III активу балансу за його старою фор­мою) до короткострокових пасивів (розділ III пасиву):

*K*лз=Коа/Кзк, (10)

де К — оборотні активи підприємства; К ^— короткострокова заборгованість підприємства. Якщо *kлз< 2,* то платоспроможність підприємства вважається низькою. За надто високого його значення *(k лз> 3*—4), може ви­никнути сумнів в ефективності використання оборотних активів. На оптимальну величину *k* помітно впливає частка товарно-мате­ріальних запасів у оборотних активах. Для підприємств з невели­кими товарно-матеріальними запасами та оперативно оплачувани­ми дебіторськими зобов'язаннями є прийнятним нижчий рівень співвідношення оборотних активів і короткострокової заборгова­ності (*kлз*<2), і навпаки, на підприємствах, в оборотних активах яких велика частка належить товарно-матеріальним запасам, це співвідношення треба підтримувати на більш високому рівні.

*Коефіцієнт термінової ліквідності (kлт)* обчислюється як відно­шення оборотних активів

високої (термінової) ліквідності до ко­роткострокових пасивів, тобто

*k*лт=Ктл/Кзк (11)

де Ктл— оборотні активи високої (термінової) ліквідності, до яких відносять оборотні активи за мінусом товарно-матеріальних запасів (запасів і витрат).

*Коефіцієнт абсолютної ліквідності (kла* ) — це відношення аб­солютно ліквідних активів до короткострокових пасивів:

*k*ла=Кал/Кзк, (12)

де Кал — абсолютно ліквідні активи підприємства, до яких на­лежать гроші та короткострокові фінансові вкладення (ліквідні цінні папери).

Рівень ліквідності підприємства залежить від його прибутко­вості, але однозначний зв'язок між цими показниками простежуєть­ся тільки в перспективному періоді. У перспективі висока прибут­ковість є передумовою належної ліквідності. У короткостроково­му періоді такого прямого зв'язку немає. Підприємство з непога­ною прибутковістю може мати низьку ліквідність унаслідок вели­ких виплат власникам, ненадійності дебіторів тощо. Отже, забез­печення задовільної ліквідності потребує певних управлінських зусиль та оптимізації фінансово-економічних рішень.

**4. СУТНІСНА ХАРАКТЕРИСТИКА ТА ВИМІРЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА**

4.1 Економічна суть і агальна методологія визначення .

Процес виробництва на будь-якому підприємстві здійснюється за належної взаємодії троьх визначальних його чинників: персоналу (робочої сили), засобів праці та предметів праці. Використовую­чи наявні засоби виробництва, персонал підприємства продукує суспільно корисну продукцію або надає виробничі й побутові послу­ги. Це означає, що, з одного боку, мають місце затрати живої та уречевленої праці, а з іншого — такі чи такі результати виробниц- тва (діяльності). Останні залежать від масштабів застосовуваних засобів виробництва, кадрового потенціалу та рівня його викорис­тання.

*Ефективність виробництва —* це комплексне відбиття кінце­вих результатів використання засобів виробництва й робочої сили (працівників) за певний проміжок часу.

У зарубіжній практиці як синонім терміна «результативність господарювання» зазвичай застосовується термін *«продуктивність системи виробництва та обслуговування»,* коли під продуктивні­стю розуміють ефективне використання ресурсів (праці, капіталу, землі, матеріалів, енергії, інформації) за виробництва різноманіт­них товарів і послуг.

Не варто забувати також, що загальна продуктивність системи є поняттям набагато ширшим, ніж продуктивність праці та прибут­ковість виробництва.

Родовою ознакою ефективності (продуктивності) може бути необхідність досягнення мети виробничо-господарської діяльності підприємства (організації) з найменшими витратами суспільної праці або часу.

У кінцевому підсумку змістове тлумачення ефективності (про­дуктивності) як економічної категорії визначається об'єктивно дію­чим *законом економії робочого часу,* що е основоположною суб­станцією багатства й мірою витрат, необхідних для його нагромад­ження та використання суспільством. Саме тому підвищення ефек­тивності виробництва треба вважати конкретною формою вияву цього закону.

Сутнісна характеристика ефективності виробництва (продуктив­ності системи) знаходить відображення в загальній методології її визначення, формалізована форма якої має вигляд:

Ефекгивність (продуктивність*)* =Результати*/* Ресурси (витрати)

Результативність виробництва як найважливіший компонент для визначення його ефективності не варто тлумачити однозначно. Необхідно розрізняти:

1 ) кінцевий результат *процесу виробництва;*

-10-

2) кінцевий *народногосподарський* результат роботи підприєм­ства або іншої інтеграційної структури як первинної автономної ланки економіки.

*Перший* відбиває матеріалізований результат процесу виробниц­тва, що вимірюється обсягом продукції в натуральній і вартісній формах;

*другий* включає не тільки кількість виготовленої продукції, а також її споживну вартість. Кінцевим результатом процесу вироб­ництва (виробничо-господарської діяльності підприємства) за пев­ний період часу є чиста продукція, тобто новостворена вартість, а фінансовим результатом комерційної діяльності — прибуток (при­бутковість).

Важливо нагадати, що необхідні для одержання певного резуль­тату виробництва (діяльності) ресурси розподіляються на однора­зові (інвестиційні) та поточні, які витрачаються щоденно (ці пи-тання детально розглянуто в розділах 8 і 16).

4.2 Види ефективності виробництва.

Ефективність виробництва (продуктивність сиcефективності і теми) має поліморфність визначення й застосування для аналітичних оцінок та управлінських рішень. З огляду на цс важливим є виокремлювання за окремими ознаками (класифікація) відповідних видів ефективності (продук­тивності), кожний з яких має певне практичне значення для систе­ми господарювання (табл. 3.).

Відповідні види ефективності виробництва (діяльності) виок­ремлюються переважно на підставі одержуваних ефектів (резуль­татів) господарської діяльності підприємства (організації). У зв'язку з цим виникає необхідність навести сутнісно-змістову характерис­тику окремих видів ефективності.

• *Економічну ефективність* відображають через різні вартіс­ні показники, що характеризують проміжні та кінцеві резуль­тати виробництва на підприємстві чи в іншій інтеграційній виробничій структурі. До таких показників належать: обсяг то­варної, чистої або реалізованої продукції; величина одержано­го прибутку, рентабельність виробництва (виробів); економія тих чи тих видів ресурсів (матеріальних, трудових) або загальна економія від зниження собівартості продукції; продуктивність праці тощо.

• *Соціальна ефективність* полягає у скороченні тривалості ро­бочого тижня, збільшенні кількості нових робочих місць і рівня зайнятості людей, поліпшенні умов праці та побуту, стану довкіл­ля, безпеки життя тощо. Соціальні наслідки виробництва можуть бути не лише позитивними, а й негативними (безробіття, посилен­ня інфляції, погіршання екологічних показників).

• *Локальна (комерційна) ефективність* визначає конкретний ре­зультат виробничо-го сподарської чи іншої діяльно сті під приємства, унаслідок якої воно має певний зиск (дохід, прибуток).

• Коли ж виробництво продукції на даному підприємстві потре­бує додаткових витрат ресурсів, але її споживання (використання) на іншому підприємстві зв'язане з меншими експлуатаційними витра­тами або іншими позитивними наслідками діяльності, то кажуть про *народногосподарську ефективність,* тобто сукупний ефект у сфе­рах виробництва та споживання відповідних виробів (послуг).

• *Абсолютна ефективність* характеризує загальну або питому (у розрахунку на одиницю витрат чи ресурсів) ефективність діяль­ності підприємства (організації) за певний проміжок часу.

• *Порівняльна ефективність* відображає наслідки порівняння можливих варіантів господарювання і вибору ліпшого з них; рівень порівняльної ефективності відбиває економічні та соціальні пере­ваги вибраного варіанта здійснення господарських рішень (напрям­ку діяльності) проти інших можливих варіантів.

• Абсолютна й порівняльна ефективність доповнюють одна одну. Визначення економічно найбільш вигідного варіанта господарю­вання завжди базується на зіставленні показників абсолютної ефек­тивності, а її аналітична оцінка здійснюється порівнянням запла­нованих, нормативних і фактично досягнутих показників, їхньої динаміки за певний період.

-11-

*Таблиця 3*

**ВИДОВА КЛАСИФІКАЦІЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА (ДІЯЛЬНОСТІ) ЗА ОКРЕМИМИ ОЗНАКАМИ**

|  |  |
| --- | --- |
| Класифікаційна ознака | Ефективність |
| Одержаний результат (наслідки) | • Економічна  • Соціальна |
| Місце одержання ефекту | • Локальна (комерційна)  • Народногосподарська |
| Метод розрахунку | • Абсолютна  • Порівняльна |
| Ступінь збільшення ефекту | • Первинна  • Мультиплікаційна  • Синергічна |
| Структура організації виробництва | •Робочого місця  • Виробничого підрозділу (дільниці,  цеху, виробництва)  •Підприємства в цілому |
| Тип економічного зростання виробництва | • Екстенсивного розвитку  • Інтенсивного розвитку |
| Напрям інноваційно-інвестиційної  діяльності | •Науки, техніки і технології  • Організаційно-управлінських інновацій  • Інвестиційних проектів і програм |
| Характер витрат | • Поточних витрат  •Одноразових (капітальних) витрат |
| Об'єкт оцінки | • Повна (інтегральна)  • Часткова (окрема)  •Чинникова (багаточинникова) |
| Масштаб міжнародного співробітництва | •Зовнішньоекономічної діяльності фірми  •Діяльності спільних підприємств і  транснаціональних корпорацій |

• *Первинна ефективність —* це початковий одноразовий ефект, що його одержано внаслідок здійснення виробничо-господарської діяльності підприємства (організації), запровадження прибуткових технічних, організаційних або економічних заходів.

• *Первинна (початкова) ефективність* майже завжди примно­жується завдяки багатоспрямованому та багаторазовому викорис­танню названих заходів не лише на даному, а й на інших підприє­мствах, в інших сферах діяльності. Тоді можна казати про так зва­ну *мультиплікаційну ефективність,* яка виявляється здебільшого в кількох специфічних формах — дифузійному й резонансному ефектах, а також ефектах «стартового вибуху», супровідних мож­ливостей та акселерації.

о *Дифузійний ефект* реалізується тоді, коли певне господарсь­ко-управлінське рішення, нововведення технічного, організаційно­го, економічного чи соціального характеру поширюється на інші галузі, унаслідок чого відбувається його мультиплікація (наприк­лад, перед тим, як метод безперервного розливання рідкого металу знайшов широке застосування в чорній металургії, ним . –12- . досить три­валий час користувалися на підприємствах кольорової металургії).

о *Резонансний ефект* має місце тоді, коли якесь нововведення в певній галузі активізує і стимулює розвиток інших явищ у вироб­ничій сфері (наприклад одержання синтетичного волокна високої якості уможливило виробництво нових видів тканини, а відтак — нових видів одягу тощо).

о *Ефект «стартового вибуху» —* це своєрідна «ланцюгова реакція» в перспективі. Він можливий за умови, коли певний «стартовий вибух» стає початком наступного лавиноподібного збільшення ефекту в тій самій або в іншій галузі виробництва чи діяльності (переконливий приклад — застосування економі-ко-математичних методів і моделей в управлінні, виробництві, різних галузях науки).

о У процесі створення будь-яких матеріальних цінностей з'яв­ляються *супровідні можливості з певним ефектом.* Такі можли­вості виявляються у вигляді різних проміжних і побічних резуль­татів (ефектів), використання виробничих і побутових відходів тощо.

о У будь-якій діяльності має місце також *ефект акселерації* (від лат. *accelero —* прискорюю), який означає прискорення темпів поширення і застосування якогось конкретного позитив­ного результату.

Межі між окремими формами мультиплікаційної ефективності є досить умовними, рухливими та відносними. Діалектичний взає­мозв'язок цих форм полягає в тім, що всі вони разом формують загальний інтегральний ефект від практичної реалізації того чи того управлінського рішення.

• *Синергічна ефективність* (відгр. synergos — діючий спільно) виражає такий комбінований вплив сукупності тих чи тих інно­вацій на фінансово-економічний стан суб'єкта господарювання, коли загальний ефект перевищує суто арифметичну суму впливу на виробництво (діяльність) кожної інновації зокрема, тобто коли кожна інновація посилює вплив усіх інших.

4.3 Вимірювання ефективності діяльності.

Процес вимірювання очікуваного чи досягнутого рівня ефективності діяльності підприємства (організації) методологічно пов'язаний передовсім із визначенням належного критерію і формуванням відповідної системи показників.

*Критерій —* це головна відмітна ознака й визначальна міра віро­гідності пізнання суті ефективності виробництва (діяльності), відпо­відно до якого здійснюється кількісна оцінка рівня цієї ефективності.

Правильно сформульований критерій має якнайповніше характеризувати суть ефективності як економічної категорії і бути єдиним для всіх ланок суспільного виробництва чи господарської діяльності.

Суть проблеми підвищення ефективності виробництва (діяль­ності) полягає в тім, щоб на кожну одиницю ресурсів (витрат) — трудових, матеріальних і фінансових—досягати максимально мож­ливого збільшення обсягу виробництва (доходу, прибутку). Виходя­чи з цього, єдиним макроекономічним критерієм ефективності ви­робництва (діяльності) стає зростання продуктивності суспільної (живої та уречевленої) праці. Кількісна визначеність і зміст крите­рію відображаються в конкретних показниках ефективності вироб­ничо-господарської та іншої діяльності суб'єктів господарювання.

Формуючи систему показників ефективності діяльності суб'єктів господарювання, доцільно дотримуватися певних прин­ципів, а саме:

• забезпечення органічного взаємозв'язку критерію та системи конкретних показників ефективності діяльності;

• відображення ефективності використання всіх видів застосо­вуваних ресурсів;

• можливості застосування показників ефективності до управ­ління різними ланками виробництва на підприємстві (діяльності в організації);

• виконання провідними показниками стимулюючої 4їункції в процесі використання наявних резервів зростання ефективності виробництва (діяльності).

Система показників ефективності виробництва (діяльності), що її побудовано на підставі . -13-

. зазначених принципів, має включати кілька груп: 1) узагальнюючі показники ефективності виробництва (діяль­ності); 2) показники ефективності використання праці (персона­лу); 3) показники ефективності використання виробничих (основ­них та оборотних) фондів; 4) показники ефективності використан­ня фінансових коштів (оборотних коштів та інвестицій). Кожна з цих груп включає певну кількість конкретних абсолютних чи відносних показників, що характеризують загальну ефективність господарювання або ефективність використання окремих видів ресурсів (табл. 4).

Для всебічної оцінки рівня й динаміки абсолютної економічної ефективності виробництва, результатів виробничо-господарської та комерційної діяльності підприємства (організації) поряд із наведе­ними основними варто використовувати також і специфічні показ­ники, що відбивають ступінь використання кадрового потенціалу, виробничих потужностей, устаткування, окремих видів матеріаль­них ресурсів тощо.

Конкретні види ефективності можуть виокремлюватися не лише за різноманітністю результатів (ефектів) діяльності підприємства (організації), а й залежно від того, які ресурси (застосовувані чи споживані) беруться для розрахунків. Застосовувані ресурси — це сукупність живої та уречевленої праці, а споживані — це поточні ви­трати на виробництво продукції (надання послуг). У зв'язку з цим у практиці господарювання варто виокремлювати також ефективність застосовуваних і споживаних ресурсів як специфічні форми прояву загальної ефективності виробництва (діяльності). У даному разі йдеться про так звані ресурсні та витратні підходи до визначення ефективності із застосуванням відповідних типів показників.

Таблиия 4

**СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА (ДІЯЛЬНОСТІ) ПЕРВИННИХ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Узагзльнюючі | Показники ефективності використання | | |
| показники | праці (персоналу) | виробничих фонде | фінансових хбііпівї, |
| • Рівень задоволен­ня  потреб ринку  • Виробництво чис­тої  продукції на одиницю  витрат ре­сурсів  • Прибуток на оди­ницю  загальних ви­трат  • Рентабельність  виробництва  •Витрати на оди­ницю  товарної про­дукції  • Частка приросту  продукції за раху­нок  інтенсифікації виробництва  • Народногосподар­ський  ефект вико­ристання одиниці  продукції | • Темпи зростання  продуктивності праці  • Частка приросту  продукції за раху­нок  зростання про­дуктив-  ності праці  • Відносне вивіль­нення  працівників  • Коефіцієнт вико­рис-  тання корисно­го фонду  робочого часу  •Трудомісткість оди-  ниці продукції  • Зарплатомісткість  одиниці продукції | • Загальна фондо­-  віддача (за обсягом  продукції)  • Фондовіддача ак-  ­тивної частини ос­-  новних фондів  •Рентабельність ос-  ­новних фондів  •Фондомісткість  одиниці продукції  •Матеріаломісткість  одиниці продукції  •Коефіцієнт вико­-  ристання найваж-  ­ливіших видів си-  ­ровини й мате­ріалів | • Оборотність обо­ро-  тних коштів  •Рентабельність  оборотних коштів  • Відносне вивіль­не-  ння оборотних коштів  • Питомі капітальні  вкладення (на оди­ницю  приросту по­тужності  або про­дукції)  •Рентабельність інвес-  тицій  •Строк окупності вкла-  дених  нвестицій |

ництва до обсягу утвореного за розрахунковий рік національного доходу і застосовується для перерахунку уречевленої у виробничих фондах праці в середньорічну чисельність працівників.

-14-

*Узагальнюючим показником ефективності споживаних ресурсів* може бути показник витрат на одиницю товарної продукції, що характеризує рівень поточних витрат на виробництво і збут виробів (рівень собівартості).

Як відомо, до собівартості продукції споживані ресурси вклю­чаються у вигляді оплати праці (персонал), амортизаційних відра­хувань (основні фонди і нематеріальні активи) і матеріальних ви­трат (оборотні фонди).

З-поміж узагальнюючих показників ефективності виробництва (діяльності) того чи того первинного суб'єкта господарювання ви­окремлюють насамперед *відносний рівень задоволення потреб рин­ку.* Він визначається як відношення очікуваного або фактичного обсягу продажу товарів (надання послуг) суб'єктом господарювання до виявленого попиту споживачів.

До важливих узагальнюючих показників ефективності вироб­ництва (діяльності) належить також *частка приросту продукції за*

*Таблиця .5*

**ВИЗНАЧЕННЯ ЧАСТКИ ПРИРОСТУ ОБСЯГУ ПРОДУКЦІЇ ЗА РАХУНОК ІНТЕНСИФІКАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| •Показник | Період | |
| базисний | розрахунковий |
| 1. Обсяг виробництва продукції, тис.грн. | 20000 | 24000 |
| 1. Приріст обсягу виготовленої продукції, % | х | 20 |
|  |
| 1. Розрахунковий коефіцієнт повних затрат праці,   частка одиниці | 0,18 | 0,18 |
| 4. Чисельність працівників підприємства, осіб | 1800 | 2000 |
| 5. Основні фонди за відновною вартістю, тис.грн. | 15000 | 16500 |
| 6. Оборотні фонди, тис.грн. | 3000 | 3450 |
| 7. Сума основних та оборотних фондів, тисгрн. | 18000 | 19950 |
| 8. Ресурси уречевленої праці в перерахунку на  середньорічну чисельність працівників, осіб  (18000-0,18; 19950-0,18) | 3240 | 3591 |
| 9. Сукупні застосовувані ресурси, осіб (1800+3240;  2000+3591) | 5040 | 5591 |
| 10. Приріст застосовуваних ресурсів у розрахунковому  періоді | X | 10,9 |
|  |
| 11. Частка приросту обсягу продукції за рахунок  інтенсифікації виробництва, % [і 00 (і -10,9 / 20 )] | X | 45,5 |

*рахунок інтенсифікації виробництва.* Це зумовлюється тим, що за ринкових умов господарювання вигіднішим економічно й соціаль­не є не екстенсивний (через збільшення застосовуваних ресурсів), а саме інтенсивний (за рахунок ліпшого використання наявних ресурсів) розвиток виробництва.

Умовний приклад визначення частки приросту обсягу продукції за рахунок інтенсифікації виробництва наведено в табл. 5.

-15-

*Народногосподарський ефект використання одиниці продукції* як узагальнюючий показник ефективності того чи того виробниц­тва обчислюється як приріст чистого прибутку (доходу), тобто як приріст загального ефекту (збільшення прибутку внаслідок зрос­тання обсягу виробництва і продуктивності праці, економії експ­луатаційних витрат та інвестиційних ресурсів тощо) за відраху­ванням вартості придбаної (купленої) продукції виробничо-техні­чного призначення.

Щодо решти системи показників, диференційованих за видами ресурсів та наведених у табл. 4, то, по-перше, методику їхнього обчислення викладено в інших розділах цього підручника, а, по-друге, вони використовуються відповідно до заздалегідь визначе­ної цілі вимірювання ефективності та способів використання ре­зультатів такого вимірювання. Існують принаймні дві постійні цілі:

1) оцінка та узагальнення ефективності діяльності виробничих підрозділів і функціональних служб з наступним визначенням пріо­ритетних напрямків мотивації та реальних механізмів впливу на позитивну динаміку діяльності в майбутньому;

2) порівняння рівнів ефективності господарювання, досягнутих даним підприємством та його конкурентами на ринку, щоб запобіг­ти зниженню престижу й конкурентоспроможності у сфері бізнесу.

* 1. Оцінка соціальної ефективності.

Неухильне зростання соціальної ефективності є кінцевою метою багатоаспектної діяльності підприємств та організацій. З огляду на це еконо­мічну ефективність відносно соціальної треба вважати проміжною. Рівень економічної результативності діяльності суб'єктів господа­рювання служить матеріально-фінансовою базою для розв'язання будь-яких соціальних проблем. З урахуванням саме цієї важливої обставини кожному підприємству (підприємцю) треба постійно оцінювати соціальну ефективність своєї діяльності.

Щоправда, об'єктивне оцінювання соціальної ефективності на­ражається на істотні труднощі, оскільки й досі бракує науково об­ґрунтованої і загальновизнаної методики її визначення. Відтак до­пустимо спиратися на дещо інтуїтивне та емпіричне уявлення про принципові підходи до оцінки соціальної ефективності.

• *По-перше,* соціальну ефективність треба визначати на двох рівнях: 1) локальному (на підприємстві та в організації стосовно міри задоволення конкретних соціальних потреб працівників);

2) муніципальному та загальнодержавному (стосовно міри соціаль­ного захисту людей і забезпечення соціальних потреб різних верств населення з боку місцевих органів влади та держави в цілому).

• *По-друге,* важливе практичне значення має визначення рівня задоволення соціальних потреб працівників за рахунок фінансо­вих коштів самого підприємства (організації). До соціальних по­треб працівників, які може певною мірою задовольнити підприєм­ство (організація), зокрема належать: збільшення розміру оплати праці понад встановлений державою мінімальний рівень заробіт­ної плати; оплата значної частини вартості або надання безкош­товних путівок до лікувально-оздоровчих закладів; дотації закла­дам громадського харчування підприємства (організації); надання безповоротної позички на придбання житла і зведення дачних бу­диночків; будівництво та утримання власного житлового фонду, баз відпочинку, будинків (палаців) культури, поліклінік, дитячих до­шкільних закладів, спортивних споруд; забезпечення нормальних (безпечних для здоров'я) умов праці та належної охорони довкіл­ля; направлення працівників у середні й вищі навчальні заклади з виплатою стипендій та оплатою навчання; стажування керівників і спеціалістів у зарубіжних фірмах; створення підсобних сільсько­господарських підприємств (цехів) тощо.

• *По-третє,* оцінюючи соціальну ефективність, треба врахову­вати соціальні заходи, здійснювані за рахунок муніципального (місцевого) і загальнодержавного бюджетів, розмір яких формується під безпосереднім впливом податкових надходжень від суб'єктів господарювання. Основними з таких заходів є: установлення й ре­гулювання мінімальної заробітної плати працівникам державних підприємств та організацій; встановлення й виплата пенсій, сти­пендій, допомоги багатодітним сім'ям, субсидій на житлово-кому­нальні послуги; індексація заробітної . -16- . плати й пенсій відповідно до динаміки роздрібних цін і тарифів; регулювання продажних цін на певні види товарів і вартості комунальних послуг; бюджетне фінан­сування державних підприємств та організацій невиробничої сфе­ри; реалізація муніципальних, регіональних і загальнодержавних соціальних програм тощо.

*По-четверте,* конкретне визначення рівня соціальної ефектив­ності має охоплювати не тільки ті заходи, які піддаються кількісно­му вимірюванню, а й ті, щодо яких кількісне вимірювання прямо­го ефекту є неможливим. Стосовно таких заходів вимірювання соці­альної ефективності полягає в обчисленні непрямого економічно­го ефекту і витрат на його досягнення з наступним їх порівнянням, а також у якісній характеристиці, тобто більш-менш детальному словесному описі їхнього реального (можливого) впливу на результа­тивність виробництва (діяльності) і життєвий рівень населення. Взагалі результати кількісного вимірювання соціальної ефектив­ності завжди треба доповнювати якісними характеристиками за­ходів, що впливають на неї, і на цій підставі формулювати конк­ретні висновки щодо її рівня та динаміки.

**17.5. ЧИННИКИ ЗРОСТАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА (ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА)**

5.1 Класифікація та загаль на характеристика.

Рівень економічної та соціальної ефективності виробництва (діяльності) залежить від багатьох чинників. Тому для практичного розв'язання зав­дань управління ефективністю важливого значення набуває класи­фікація чинників її зростання за певними ознаками. Класифікацію чинників зростання ефективності (продуктивності) виробничо-еко­номічних та інших систем діяльності доцільно здійснювати за трьо­ма ознаками: 1) видами витрат і ресурсів (джерелами підвищен­ня); 2) напрямами розвитку та вдосконалення виробництва (діяль­ності); 3) місцем реалізації в системі управління виробництвом (діяльністю). Саме таку класифікацію чинників зростання ефек­тивності наведено на рис. 4.

Групування чинників за першою ознакою уможливлює достатньо чітке визначення *джерел підвищення ефективності:* зростання про­дуктивності праці і зниження зарплатомісткості продукції (економія затрат живої праці), зниження фондомісткості та матеріаломісткості виробництва (економія затрат уречевленої праці), а також раціональ­не використання природних ресурсів (економія затрат суспільної праці). Активне використання цих джерел підвищення ефективності виробництва (діяльності) передбачає здійснення комплексу заходи, які за змістом характеризують *основні напрями розвитку та вдоско­налення виробничо-комерційної діяльності суб 'єктів господарюван­ня* (друга класифікаційна ознака). Визначальними напрямами є:

1. прискорення науково-технічного та організаційного прогресу (підвищення техніко-технологічного рівня виробництва; удоскона­лення структури виробництва, організаційних систем управління, форм і методів організації діяльності, її планування та мотивації);
2. підвищення якості й конкурентоспроможності продукції (послуг);
3. 3) усебічний розвиток та вдосконалення зовнішньоекономічної діяль­ності суб'єктів господарювання.

Практично найбільш важливою треба вважати класифікацію чинників ефективності *за місцем реалізації в системі управління* *діяльностю* (третя ознака групи чиників) .

Класифікація внутрішніх чинників на «тверді» і «м'які» є до­сить умовною, але широко використовуваною в зарубіжній прак­тиці господарювання. Специфічну назву цих груп чинників за­позичено з комп'ютерної термінології, відповідно до якої сам комп'ютер називається «твердим товаром», а програмне забез­печення — «м'яким товаром». За аналогією «твердими» чинни­ками називають ті, які мають фізичні параметри і піддаються вимірюванню, а «м'якими» — ті, що їх не можна фізично відчу­ти, але вони мають істотне значення для економічного управлі­ння діяльністю трудових колективів.

-17-

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| К  Л  А  С  И  Ф  І  К | |  | | - Державна економічна та  соціальна політика  - Інституціональні механіз­ми   * Інфраструктура * Структурні зміни | | ,  ';: ••" |  | | |  | | |
| З  О  В  Н  І  Ш  Н  І |
| О  К  Р  Е  М  І  Ч  И  Н  И  К | | |
| Місце реалізації чинників у системі управління діяльністю |  |
| А  Ц  І  Й  Н  І  Ч  И  Н  И  К  І  В  Д  І  Я  Л  Ь  Н  О  С  Т  І |  |  | *-Тверді» чинники:*  Технологія  устаткування  матеріали та енергія  вироои  *-М'які» чинники:*  працівники  організація та системи  методи роботи  стильуправління | В  Н  У  Т  Р  І  Ш  Н  І |  | | Ч  И  Н  И  К  И  З  Р  О  С | | |
|  |
| *-*Науково-технічний прогрес  - Структура виробництва  - Організаційні системи управління  - Форми та методи організації  ДІЯЛЬНОСТІ  - Конкурентоспроможність продукції  (послуг)  - Планування та мотивація діяльності  - Зовнішньоекономічна діяльність | |  | | С  Т  А  Н  Н  Я  Д  І  Я  Л  Ь  Н  О  С  Т  І | | |
| Основні напрями  розвитку та  вдосконалення  діяльності |  |
|  |
|  | - Зростання продуктивності праці   * Зниження:   • фондомісткості продукції  • матеріаломісткості продукції  • зарплатомісткості продукції   * Раціональне використання природних   ресурсів | |
| Джерела  Підвищення  ефективності |
|  |
|  | |  | | | | |

Рис. 4. Інтегрована модель і класифікація чинників ефективності діяльності первинних суб'єктів господарювання.

5. 2 Напрямки дії та використання окремих чиників.

Можливі напрямки реалізації внутрішніх і зовнішніх чинників підвищення ефективності діяльності підприємств та організацій неоднакові за мірою впливу, ступенем використання та контролю. Тому для практики господарювання, для керівників і відповідних спе­ціалістів (менеджерів) суб'єктів підприємницької чи інших видів діяльності важливим є детальне знання масштабів дії, форм конт­ролю та використання найбільш істотних внутрішніх і зовнішніх чинників ефективності на різних рівнях управління діяльністю трудових колективів. Той чи той суб'єкт господарювання може й мусить постійно контролювати процес використання внутрішніх чинників через розробку та послідовну реалізацію власної програ­ми підвищення ефективності діяльності, а також ураховувати вплив на неї зовнішніх чинників. У зв'язку з цим виникає необхідність конкретизації напрямків дії та використання головних внутрішніх і зовнішніх чинників підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання.

1. *Технологія.* Технологічні нововведення, особливо сучасні форми автоматизації та інформаційних технологій, справляють найістотніший вплив на рівень і динаміку ефективності виробниц­тва продукції (надання послуг). За принципом ланцюгової реакції вони спричиняють суттєві (нерідко докорінні) зміни в технічному рівні та продуктивності технологічного устаткування, методах і формах організації трудових процесів, підготовці та кваліфікації кадрів тощо.

2. *Устаткуванню* належить провідне місце в програмі підви­щення ефективності передовсім виробничої, а також іншої діяль­ності суб'єктів господарювання. Продуктивність діючого устатку­вання залежить не тільки від його технічного рівня, а й від належ­ної організації ремонтно-технічного обслуговування, оптимальних строків експлуатації, змінності роботи, завантаження в часі тощо.

3. *Матеріали та енергія* позитивно впливають на рівень ефек­тивності діяльності, якщо розв'язуються проблеми ресурсозбере­ження, зниження матеріаломісткості та енергоємності продукції (послуг), раціоналізується управління запасами матеріальних ре­сурсів і джерелами постачання.

4. *Вироби.* Самі продукти праці, їхня якість і зовнішній вигляд (дизайн) також є важливими чинниками ефективності діяльності суб'єктів господарювання. Рівень останньої має корелювати з ко­рисною вартістю, тобто ціною, яку покупець готовий заплатити за виріб відповідної якості. Проте для досягнення високої ефектив­ності господарювання самої тільки корисності товару недостатньо. Пропоновані підприємством (організацією) для реалізації продук­ти праці мають з'явитися на ринку в потрібному місці, у потрібний час і за добре обміркованою ціною. У зв'язку з цим суб'єкт діяль­ності має стежити за тим, щоб не виникало будь-яких організацій­них та економічних перешкод між виробництвом продукції (на­данням послуг) та окремими стадіями маркетингових досліджень.

5. *Працівники.* Основним джерелом і визначальним чинником зростання ефективності діяльності є працівники — керівники, менеджери, спеціалісти, робітники. Ділові якості працівників, підвищення продуктивності їхньої праці багато в чому зумовлю­ються дійовим мотиваційним механізмом на підприємстві (в орга­нізації), підтриманням сприятливого соціального мікроклімату в трудовому колективі.

6. *Організація і системи.* Єдність трудового колективу, раціо­нальне делегування відповідальності, належні норми керування характеризують добру організацію діяльності підприємства (уста­нови), що забезпечує необхідну спеціалізацію та координацію уп­равлінських процесів, а отже, вищий рівень ефективності (продук­тивності) будь-якої складної виробничо-господарської системи. При цьому остання для підтримування високої ефективності господа­рювання має бути динамічною та гнучкою, періодично реформу­ватися відповідно до нових завдань, що постають за зміни ситуації на ринку.

-19-

7. *Методи роботи.* За переважання трудомістких процесів дос­коналіші методи роботи стають достатньо перспективними для забезпечення зростання ефективності діяльності підприємства (організації). Постійне вдосконалення методів праці передбачає систематичний аналіз стану робочих місць та їхню атестацію, підви­щення кваліфікації кадрів, узагальнення та використання нагро­мадженого на інших підприємствах (фірмах) позитивного досвіду.

8. *Стиль управління,* що поєднує професійну компетентність, діловитість і високу етику взаємовідносин між людьми, практично впливає на всі напрямки діяльності підприємства (організації). Від нього залежить, у якій мірі враховуватимуться зовнішні чинники зростання ефективності діяльності на підприємстві (в організації).

Відтак належний стиль управління як складовий елемент сучасного менеджменту є дійовим чинником підвищення ефективності діяль­ності будь-якого підприємства, кожної підприємницької структури.

9. *Державна економічна й соціальна політика* істотно впливає на ефективність суспільного виробництва. Основними її елемен­тами є: а) практична діяльність владних структур; б) різноманітні види законодавства (законотворча діяльність); в) фінансові інстру­менти (заходи, стимули); г) економічні правила та нормативи (ре­гулювання доходів і оплати праці, контроль за рівнем цін, ліцензу­вання окремих видів діяльності); д) ринкова, виробнича й соціаль­на інфраструктури; е) макроекономічні структурні зміни; є) прог­рами приватизації державних підприємств (організацій); ж) комер­ціалізація організаційних структур невиробничої сфери.

10. *Інституціональні механізми.* Для безперервного підвищен­ня ефективності діяльності всіх суб'єктів господарювання держа­ва має створити відповідні організаційні передумови, що забезпе­чуватимуть постійне функціонування на національному, регіональ­ному чи галузевому рівнях спеціальних інституціональних ме­ханізмів — організацій (дослідних і навчальних центрів, інститутів, асоціацій). Їхню діяльність треба зосередити на: 1) розв'язанні ключових проблем підвищення ефективності різних виробничо-господарських систем та економіки країни в цілому; 2) практичній реалізації стратегії і тактики розвитку національної економіки на всіх рівнях управління. Нині у світі функціонує понад 150 міжна­родних, національних і регіональних центрів (інститутів, асоціацій) з продуктивності та управління.

11. *Інфраструктура.* Важливою передумовою зростання ефек­тивності діяльності підприємств (організацій) є достатній рівень розвитку мережі різноманітних інституцій ринкової та виробничо-господарської інфраструктури. Нині всі підприємницькі структури користуються послугами інноваційних фондів і комерційних банків, бірж (товарно-сировинних, фондових, праці) та інших інститутів ринкової інфраструктури. Безпосередній вплив на результативність діяльності підприємств (організацій) справляє належний розвиток виробничої інфраструктури (комунікацій, спеціалізованих інфор­маційних систем, транспорту, торгівлі тощо). Вирішальне значен­ня для ефективного розвитку всіх структурних елементів економі­ки має наявність широкої мережі установ соціальної інфраструк­тури (див.розділ 12).

12. *Структурні зміни* в суспільстві також впливають на показ­ники ефективності на різних рівнях господарювання. Найважли­вішими є структурні зміни економічного та соціального характеру. Головні з них відбуваються в таких сферах: а) технології, наукові дослідження та розробки, супроводжувані революційними прори­вами в багатьох галузях знань (пропорція імпортних та вітчизня­них технологій); б) склад та технічний рівень основних фондів

-20-

(основного капіталу); в) масштаби виробництва та діяльності (пере­важно за деконцентрації з допомогою створення малих і середніх підприємств та організацій); г) моделі зайнятості населення в різних виробничих і невиробничих галузях; д) склад персоналу за ознака­ми статі, освіченості, кваліфікації тощо.

Лише вміле використання всієї системи перелічених чинників може забезпечити достатні темпи зростання ефективності вироб­ництва (діяльності).

При цьому обов'язковість урахування зовнішніх чинників не є такою жорсткою, як чинників внутрішніх.

**Питання для самостійного поглибленого вивчення**

1. Зростання ролі фінансової діяльності підприємства (органі­зації) за ринкових умов господарювання.

2. Чинники й резерви зростання прибутку суб'єктів господарю­вання (підприємницьких структур).

3. Розподіл прибутку й дивідендна політика підприємства (орга­нізації).

4. Специфіка обчислення оподатковуваного прибутку підприє­мства (організації).

5. Оптимізація структури капіталу підприємства (організації).

6. Наукова обгрунтованість методологічних підходів до визна­чення фінансово-економічного стану підприємства (організації).

7. Вибір стратегії стабілізації фінансово-економічного стану первинного суб'єкта господарювання.

8. Правомірність та обгрунтованість ототожнення економічних категорій ефективності і продуктивності діяльності підприємств та інших підприємницьких структур.

9. Проблеми формування, визначення й застосування узагаль­нюючих показників ефективності (продуктивності) діяльності суб'єктів господарювання.

10. Методологічні основи визначення ефективності окремих груп заходів соціального характеру.

11. Науково-технічний та організаційний прогрес як визначальні чинники зростання ефективності виробництва на підприємстві.

12. Організаційно-економічний механізм дії внутрішніх чинників зростання ефективності виробництва (діяльності).

13. Міра і форми втручання держави в розвиток економіки за ринкових відносин між суб'єктами господарювання.

14. Узагальнення передового зарубіжного та вітчизняного дос­віду підвищення ефективності господарювання на підприємствах.

15. Вплив інфраструктурних інституцій (систем) на ефективність суспільного виробництва за умов ринкової економіки.