

Урманов Фарід Шаріфович,
к.е.н., доц.
Житомирський державний
технологічний університет

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА ТА ОСОБЛИВОСТІ ЇЇ ВИЗНАЧЕННЯ

Ефективність виступає як якісна характеристика рівня господарювання і розраховується як відношення отриманих результатів до витрат, що забезпечили ці результати. Як економічна категорія ефективність притаманна всім рівням господарської ієрархії – від народного господарства в цілому до окремого робочого місця і дозволяє порівняти отриманий результат (ефект) з понесеними витратами. Тому питання виміру рівня ефективності, визначення методів розрахунків показників ефективності вимагають всебічного дослідження.

У сучасній економічній літературі основна увага приділяється дослідженню проблем економічної ефективності на народногосподарському рівні, а проблема ефективності виробництва на рівні основної ланки – підприємства вивчається недостатньо. Разом з тим підприємство – це первинна ланка, у якій формується ефективність виробництва. Чи будуть ефективно функціонувати галузі і все народне господарство в цілому, в значній мірі залежить від того, наскільки ефективно здійснюється виробничий процес у низовій ланці – на підприємстві. Якщо на рівні народного господарства загальноприйнятим показником для виміру економічної ефективності є – національний дохід, то при визначенні показників ефективності діяльності промислових підприємств висловлюються різні, часом протилежні точки зору.

В окремих наукових працях узагальнюючим показником ефективності діяльності промислових підприємств пропонується обирати різні абсолютні величини: прибуток, собівартість, обсяг чистої продукції та ін. Всі вони, характеризуючи основні результати виробничо-господарської діяльності підприємств не дають уявлення щодо ефективності роботи останніх. Ефективність – це завжди відносний показник, що дозволяє порівняти результат (ефект) з витратами, що його забезпечили. З цієї позиції, наприклад, не можна розглядати як показник ефективності, темп зростання обсягів виробництва продукції. Самі по собі темпи зростання, без врахування того, якою „ціною” вони були забезпечені, не дають відповіді на питання щодо ефективності виробництва. Тому, темп зростання обсягів виробництва, як показник ефективності не має самостійного значення і повинен застосовуватися у сукупності з іншими узагальнюючими показниками, що характеризують рівень використання ресурсів.

Не може бути узагальнюючим показником ефективності і показник продуктивності живої праці. При використанні продуктивності живої праці в якості інтегрального показника ефективності не враховується ефективність минулої (уречевленої) праці. Оскільки в сучасних умовах розвитку суспільного виробництва існує стійка тенденція до зростання фондоозброєності праці та збільшення потреби у матеріальних ресурсах існує необхідність, без якої неможливим є прискорення економічного зростання, у всебічній економії матеріальних ресурсів, зниженні матеріалоемності продукції, більш повному і раціональному використанні засобів праці, зростанні фондівіддачі основних виробничих фондів. Тому ігнорування в узагальнюючому показнику ефективності впливу на нього витрат уречевленої праці не припустимо. На рівні підприємств зростання продуктивності живої праці, характеризує хоч і важливу, проте лише одну зі сторін діяльності підприємства – ефективність використання робочої сили. Саме тому, продуктивність праці є частковим показником ефективності, поряд з такими, які характеризують ефективність використання інших ресурсів, наприклад, фондівіддача, матеріалівіддача та ін.

Загальноприйнятим узагальнюючим показником ефективності виробництва підприємства є показник, у чисельнику якого відображено кінцевий результат діяльності підприємства, а в знаменнику сукупні витрати, що забезпечили отримання цього результату. З цієї позиції виникає питання, що вважати кінцевим результатом роботи підприємства?

Ряд науковців пропонують при визначенні економічної ефективності роботи підприємств використовувати у чисельнику узагальнюючого показника ефективності величину чистої продукції підприємства по аналогії з національним доходом, інакше з чистим продуктом суспільства. Проте, ці показники різні за своєю природою, за своїм економічним змістом. Якщо національний дохід дійсно головний, кінцевий результат суспільного виробництва, критерій народногосподарського ефекту, то чиста продукція підприємства не є показником ефекту його діяльності, оскільки не відображає кінцевої цілі виробництва підприємства, а саме задоволення потреб суспільства у продукції потрібної номенклатури і якості та отримання прибутку. Кінцевий результат виробництва на підприємстві виступає у вигляді товарного продукту, що задовольняє певну потребу суспільства. Чиста продукція є лише частиною цього продукту. Таким чином, результат виробництва на рівні підприємства більш повно та правильно представлено показником товарної продукції. Цей показник і має бути чисельником узагальнюючого показника ефективності діяльності підприємства, що відображає його кінцевий виробничий результат.

Що стосується знаменника узагальнюючого показника економічної ефективності виробничої діяльності промислових підприємств, то у ньому необхідно враховувати поточні витрати на виробництво товарної продукції. Витратний показник ефективності є визначаючим для підприємств. Він представляє собою модифікацію народногосподарського ефекту стосовно рівня підприємства. Поряд з цим показником не менш важливе значення має ресурсний показник ефективності виробничої діяльності підприємства, в якості якого виступає рентабельність виробництва. Вона являє собою госпрозрахунковий узагальнюючий показник ефективності діяльності промислових підприємств.

Необхідність використання для виміру ефективності виробництва на рівні підприємства двох оцінок: народногосподарської та госпрозрахункової витікає з двоєдиної (двосторонньої) цілі виробничої діяльності сучасного підприємства, яка полягає у виробництві споживчої вартості і в максимізації прибутку.

Таким чином, для оцінки ефективності діяльності підприємства необхідно використовувати обидва показники, що характеризують як народногосподарську, так і госпрозрахункову ефективність. Показник народногосподарської

ефективності дозволяє оцінити внесок підприємства у задоволенні потреб народного господарства у певній продукції. Інший показник – рентабельність виробництва – характеризує ефективність діяльності підприємства з позицій повного господарського розрахунку, забезпечення самоокупності та самофінансування. Обидва ці показники повинні розглядатися у нерозривній єдності.

З позиції вище викладеного доцільно більш докладно розглянути узагальнюючий показник ефективності виробництва підприємства, що дозволяє оцінити внесок підприємства у народногосподарську ефективність виробництва. Результатом виробництва, що характеризує діяльність підприємства по задоволенню народногосподарської потреби у певній продукції, будемо вважати товарну продукцію в оптових цінах підприємства, а витратами – ті витрати підприємства, які переносяться на готовий продукт.

Модель узагальнюючого показника ефективності виробництва підприємства за певний період може бути представлена формулою 1:

$$E = \frac{ТП}{C_n} \rightarrow \max, \quad (1)$$

де E – узагальнюючий показник (коефіцієнт) ефективності виробництва на підприємстві;

$ТП$ – обсяг товарної продукції підприємства (без податку на додану вартість), тис. грн.;

C_n – собівартість фактично виготовленої продукції за той самий період, тис. грн.

Цей показник дозволяє оцінити сукупну ефективність поточних виробничих витрат, які враховуються у собівартості продукції. Критерієм ефективності є максимізація товарної продукції підприємства, що припадає на одну гривню поточних виробничих витрат.

Показник ефективності, що визначається за формулою (1), називається прямим. Поряд з ним широко застосовується обернений показник ефективності, який розраховується як відношення поточних виробничих витрат до обсягу виготовленої товарної продукції. Обернений показник ефективності характеризує величину витрат, що припадає на одну гривню товарної продукції і називається витратомісткістю виробництва. Визначається за формулою 2:

$$E^{оберн} = B = \frac{C_n}{ТП} \rightarrow \max, \quad (2)$$

де B – витратомісткість виробництва.

При використанні показника витратомісткості виробництва, критерієм ефективності виступає мінімізація витрат, що припадають на одну гривню товарної продукції підприємства.

При оцінці рівня ефективності виробництва підприємства необхідно враховувати у повному обсягу всі витрати, що пов'язані з виробництвом даного обсягу продукції. В іншому випадку результати розрахунків будуть не достовірними. Для того, щоби отримати загальну суму матеріальних витрат, до прямих матеріальних витрат необхідно додати матеріальні витрати, які обраховуються у комплексних статтях „Витрати на утримання та експлуатацію устаткування”, „Цехові витрати”, „Загальнозаводські витрати” та ін., відповідно до фактичного розміру даних витрат здійснених при виробництві конкретного виду продукції. Таким чином буде визначена загальна сума матеріальних витрат на виробництво товарної продукції.

До загальної величини матеріальних витрат додаються сума амортизаційних відрахувань та фонд заробітної плати промислово-виробничого персоналу, які враховуються у собівартості товарної продукції, а також всі інші витрати, у т.ч. позазаводські, що здійснює підприємство при виробництві продукції.

Таким чином, повна собівартість товарної продукції у формулі узагальнюючого показника ефективності виробництва підприємства може бути представлена у вигляді (формула 3):

$$C_n = M + aB_{оф} + zЧ_{пер} + B_{ін}, \quad (3)$$

де M – загальна сума матеріальних витрат;

a – річна норма амортизації основних виробничих фондів;

$B_{оф}$ – середньорічна вартість основних виробничих фондів;

z – середньорічна заробітна плата одного працюючого;

$Ч_{пер}$ – чисельність промислово-виробничого персоналу;

$B_{ін}$ – інші витрати.

Формула узагальнюючого показника ефективності виробничої діяльності підприємства може бути записана так (формула 4):

$$E = \frac{ТП}{M + aB_{оф} + zЧ_{пер} + B_{ін}}. \quad (4)$$

Поряд з узагальнюючим показником ефективності виробництва використовується ряд часткових показників ефективності, які характеризують окремі сторони виробничо-господарської діяльності підприємства. Частковий прямий показник ефективності може бути представлений у вигляді (формула 5):

$$E_v = \frac{ТП}{B_i} \rightarrow \max, \quad (5)$$

де E_v – прямий частковий показник ефективності;

$ТП$ – обсяг товарної продукції підприємства;

B_i – витрати по окремих елементах (матеріальні, трудові та ін.).

Найважливішими частковими прямими показниками ефективності є продуктивність праці, фондвіддача та

матеріаловіддача. У всіх цих показниках у якості витрат, що забезпечують випуск даного обсягу товарної продукції приймаються: у показнику продуктивність праці – затрати живої праці, що вимірюються чисельністю промислово-виробничого персоналу; у показнику фондівіддача – середньорічна вартість основних виробничих фондів; у показнику матеріаловіддача – матеріальні витрати на випуск товарної продукції. Таким чином, в основі часткових показників ефективності лежить співставлення результатів виробництва з витратами окремих видів ресурсів.

Кожному з вище названих часткових прямих показників ефективності відповідає парний обернений показник. По відношенню до показника фондівіддача в якості оберненого показника виступає фондомісткість продукції. Матеріаловіддачі відповідає матеріаломісткість, продуктивності праці – трудомісткість праці.

Обернений частковий показник ефективності будується за такою моделлю (формула 6):

$$E_{ч\text{ оберн}} = \frac{1}{E_{ч}} = B_{част}^{смність} = \frac{B_i}{ТП} \rightarrow \min, \quad (6)$$

де $B_{част}^{смність}$ – витратоємність часткова.

В сучасній економічній літературі пропонується чимало систем показників, що характеризують рівень використання основних елементів виробничого процесу. Недоліком переважної більшості цих систем є те, що всі показники в них приймаються одноранговими, рівнозначними. У таких системах немає внутрішньої єдності, не розкриті взаємозв'язки та взаємообумовленість показників. У такому випадку не можна і говорити про систему показників, це просто набір часткових оцінок ефективності. Динаміка часткових показників ефективності на практиці буває не тільки різною, але й протилежно спрямованою, що не дає можливості однозначно судити про те, як змінилася ефективність виробництва в цілому. Наприклад, у звітному періоді порівняно з базисним продуктивність праці на підприємстві зросла, матеріаловіддача – залишилася без змін, а фондівіддача знизилася. Чи можлива однозначна оцінка того, як змінилася ефективність виробництва на підприємстві в цілому, у звітному періоді в порівнянні з базовим. При використанні для цього тільки набору часткових показників, без врахування їх взаємозв'язків та впливу, правильна оцінка утруднена.

При комплексному аналізі ефективності виробництва необхідно:

- 1) визначити умови зростання узагальнюючого показника ефективності виробничої діяльності підприємства;
- 2) встановити взаємозв'язок часткових показників, що характеризують ефективність використання основних елементів виробництва, з узагальнюючим показником ефективності;
- 3) визначити можливі межі зміни часткових показників для збереження умов зростання узагальнюючого показника ефективності виробництва;
- 4) з'ясувати закономірності, яким мають підпорядковуватися зміни часткових показників для забезпечення зростання ефективності виробництва в цілому;
- 5) встановити міру впливу зміни кожного з часткових показників на загальний рівень ефективності підприємства.

При аналізі ефективності виробництва важливе значення має не стільки сама по собі абсолютна величина показника ефективності, скільки динаміка цього показника – зростання або зниження у звітному періоді щодо базового. Тобто, більш важливим є показники, що виражають індекс зростання ефективності виробництва.

Таким чином, динаміка узагальнюючого показника ефективності являє собою одну з найважливіших характеристик результатів виробничо-господарської діяльності підприємства. Для правильної оцінки зміни рівня ефективності, вартісні показники результату виробництва та витрат за різні періоди часу повинні бути взяті у порівняльних цінах.

Темп зміни показника ефективності у звітному періоді щодо базового визначається за формулою 7:

$$I_E = E_1 \div E_0 = \frac{ТП_1}{C_{n_1}} \div \frac{ТП_0}{C_{n_0}}. \quad (7)$$

Індекс зміни показника ефективності (I_E) може приймати значення:

$I_E > 1$; $I_E = 1$; $I_E < 1$. Значення $I_E > 1$ свідчить про зростання ефективності виробництва відповідно прийнятому критерію ефективності, що характеризує зростання випуску товарної продукції на одиницю виробничих витрат. $I_E = 1$ означає, що рівень ефективності звітного періоду щодо базового залишився без змін. Значення $I_E < 1$ характеризує процес зниження ефективності.

Умова зростання ефективності виробництва на підприємстві може бути представлена у вигляді нерівності (формули 8, 9):

$$\frac{ТП_1}{C_{n_1}} \div \frac{ТП_0}{C_{n_0}} > 1, \quad (8)$$

або такої нерівності:

$$\frac{ТП_1}{ТП_0} > \frac{C_{n_1}}{C_{n_0}}, \text{ або } I_{ТП} > I_{C_n}. \quad (9)$$

Дана нерівність означає, що для підвищення ефективності виробництва необхідно, щоби зростання обсягу товарної продукції випереджало зростання витрат виробництва