

УДК 658.15

О. В. САЛЕНКО

*Українська Державна Академія Залізничного Транспорту (УкрДАЗТ),
Україна*

ШЛЯХИ ВИЗНАЧЕННЯ СТУПЕНЮ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Стаття присвячена дослідженню сутності та порядку оцінювання економічної категорії «ефективність діяльності підприємства». Загальний порядок визначення ступеню ефективності розширено в залежності від підходів визначення чисельника та знаменника формули. Показано, що відносні показники ділової активності та рентабельності надають змогу оцінити лише динаміку ефективності діяльності за декілька періодів. Побудовано систему умов щодо структури ресурсів підприємства, виконання якої забезпечить ефективність діяльності протягом одного періоду.

Ключові слова: *ефективність, ефективність діяльності, ділова активність, рентабельність, запаси, дебіторська заборгованість, кредиторська заборгованість.*

Вступ

Серед економічних проблем завжди актуальне місце посідає проблема визначення та підвищення ефективності діяльності підприємства. Зацікавленість цією проблемою притаманна представникам усіх ланок менеджменту – від приватних підприємців-господарів дрібних підприємств до власників міжнародних корпорацій і навіть керівників держави. В перекладі з латини термін «ефект» означає «результат». Таким чином поняття «ефективність», в першу чергу, може трактуватись як «результативність».

Сучасна наука вважає, що вперше в економічній літературі термін «ефективність» згадувався вже в роботах одного із засновників класичної політекономії У. Петті та Ф. Кене – засновника школи фізіократів. Проте вони застосовували цей термін лише в значенні результативності управ-

ління державного уряду і не досліджували як самостійну економічну категорію. Але вже в працях Д. Рікардо, ще одного з представників класичної школи політекономії, термін «ефективність» вже набуває свого специфічного значення, яке з погляду економіки характеризує результативність конкретних дій. Саме Рікардо почав використовувати термін «ефективність» як співвідношення результату до визначеного виду витрат.

В сучасній літературі економічна категорія «ефективність діяльності» найчастіше трактується як комплексне відображення кінцевих результатів використання засобів виробництва і робочої сили в ході виробництва продукції, товарів, надання послуг [1].

Отже ефективність діяльності – це відносний ефект, тобто результат співвідношення отриманого ефекту (результату), вироблених економічних благ до об'єму витрачених на це ресурсів і характеризує результативність певної операції, проекту, діяльності. Найбільш загальна методика визначення ефективності формалізується за допомогою наступного співвідношення [2]:

$$F = E / P, \quad (1)$$

де **F** – ефективність;

E – ефект (результати);

P – витрати (ресурси).

Досі дуже дискусійними є питання підходів до визначення переліку показників результатів та витрат (ресурсів), які можуть бути використані при розрахунку ефективності.

1. Формулювання проблеми

Пропозицій щодо порядку розв'язання цієї проблеми існує багато, але найчастіше їх можна згрупувати в межах декількох основних підходів:

– в якості економічного результату в ході розрахунків ефективності діяльності підприємства (чисельник формули) можуть бути використані:

1) вартість виготовленої продукції, створених товарів, наданих послуг за певний період часу, зокрема у вигляді виручки або доходу від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг. В результаті розрахунків можуть бути

отримані основні (прямі) показники ділової активності підприємства – коефіцієнти оборотності;

2) прибуток, отриманий за період діяльності, тобто частка виручки (доходу), яка залишається в розпорядженні підприємства після виробництва. В результаті розрахунків утворюється множина показників рентабельності;

3) сума прибутку та амортизації (так званий потік грошових коштів), оскільки амортизація, одна із складових собівартості продукції, відноситься до негрошових статей і залишається на рахунку підприємства по завершенню операційного циклу.

– для визначення знаменника формули розрахунку ефективності діяльності підприємства можуть бути використані наступні підходи:

1) ресурсний, при якому економічний результат діяльності зіставляється з оцінкою ресурсів, в тому числі виробничих, які використовувались в процесі виробництва;

2) витратний, при якому економічний результат порівнюється з поточними витратами, які були понесені для отримання визначеного результату;

3) ресурсно-витратний, який, як безпосередньо свідчить його назва, є певним компромісом між двома попередніми підходами: порівняння відбувається одночасно як з певною оцінкою використаних ресурсів, так і з оцінкою поточних витрат. Науковці закликають до зваженості і обережності в процесі застосування цього підходу, аби запобігти виникненню проблеми подвійного рахунку та уникнути суттєвого впливу галузевих особливостей окремих підприємств (зокрема рівня трудомісткості, капіталомісткості, фондомісткості).

Спробуємо пов'язати згадані вище підходи до визначення чисельника та знаменника при розрахунку показника ефективності та виявити основні відносні показники, які утворюються в ході розрахунків (див. табл. 1). Кожен із цих підходів має свої переваги та недоліки, тому доцільність застосування того чи іншого з них визначається конкретними обставинами й поставленими завданнями. Завдання визначення ефективності виникає в різних ситуаціях, і його раціональне вирішення в конкретних умовах передбачає застосування тих або інших підходів чи методик.

Таблиця 1

Підходи до визначення ефективності діяльності підприємства

Підходи до визначення значення знаменника формули ефективності (витрати ресурсів)	Підходи до визначення чисельника формули ефективності діяльності (результат діяльності)		
	виручка (дохід)	прибуток	сума прибутку та амортизації
Ресурсний (зіставлення з економічною оцінкою використаних ресурсів)	Коефіцієнт оборотності активів (капіталу) Коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддача) Коефіцієнт оборотності чистого робочого капіталу	Рентабельність активів, рентабельність власного капіталу	Коефіцієнт Бівера
Витратний (зіставлення з понесеними витратами)	—	Рентабельність продукції Рентабельність реалізації Виробнича рентабельність	—
Ресурсно-витратний	—	Рентабельність інвестицій	—

2. Розв'язання проблеми

Найчастіше задля визначення ефективності діяльності використовуються наступні методики:

1) визначення виконання «золотого правила економіки підприємства», яке описується наступним співвідношенням:

$$T_{\text{прибуток}} > T_{\text{дохід}} > T_{\text{активи}} > 100\%. \quad (2)$$

Тобто темп росту прибутку повинен перевищувати темп росту отриманих доходів, який в свою чергу повинен перевищувати темп росту активів підприємства;

2) визначення відносних показників ділової активності:

– прямі показники оборотності – коефіцієнти оборотності (**Коб**) окремих видів активів (капіталу підприємства), кожен з яких вказує кількість оборотів, здійснених окремим видом активів або капіталу для виробництва продукції за період:

$$K_{об} = \frac{\text{Виручка (дохід)}}{\text{Вартість активів (капіталу)}}; \quad (3)$$

– зворотні показники оборотності – коефіцієнти закріплення (**Кз**), які показують кількість активів, витрачених на отримання однієї гривні виручки:

$$K_з = \frac{\text{Вартість активів (капіталу)}}{\text{Виручка(дохід)}}; \quad (4)$$

– тривалість одного обороту активів (капіталу) в днях (**tоб**), який показує кількість днів, витрачених на один оборот активу протягом звітного періоду:

$$t_{об} = \frac{\text{Дні}}{K_{об}} = \text{Дні} \times K_з = \frac{\text{Дні} \times \text{Середня вартість активів}}{\text{Виручка(дохід)}}, \quad (5)$$

де Дні – тривалість календарного періоду, який аналізується (місяць, квартал, рік).

На покращення ефективності діяльності вказує збільшення коефіцієнтів оборотності та зменшення коефіцієнтів закріплення та тривалості одного обороту. Всі вказані показники надають ідентичну характеристику діловій активності підприємства, тому не потребують одночасного розрахунку;

3) визначення відносних показників рентабельності:

– ресурсні показники рентабельності – коефіцієнти рентабельності окремих видів активів (капіталу підприємства) (**R_{ai}**), кожен з яких вказує частку використаних активів, яка була компенсована отриманим за період прибутком:

$$R_{ai} = \frac{\text{Прибуток}}{\text{Вартість активів (капіталу)}}; \quad (6)$$

– витратні показники рентабельності – коефіцієнти рентабельності продукції та рентабельності продаж ($R_{пр}$), які характеризують структуру ціни на продукцію:

$$R_{пр} = \frac{\text{Прибуток}}{\text{Витрати(або виручка)}}. \quad (7)$$

На покращення ефективності діяльності вказує збільшення коефіцієнтів рентабельності.

Необхідно зауважити, що показники другої та третьої груп доповнюють один одного, але можуть бути повністю замінені виконанням першої умови – «золотого правила економіки підприємства».

З наведених показників (окрім коефіцієнту Бівера, який використовується в досить специфічних цілях – лише для прогнозування банкрутства та має різні підходи до визначення – в чисельнику пропонують використовувати як суму, так і різницю між прибутком та амортизацією) жоден не має рекомендованих нормативних значень. Це суттєво відрізняє показники ефективності діяльності за період від показників фінансового стану підприємства, які характеризують певну дату. Тому за даними аналітичних показників ефективність може бути оцінена лише в динаміці, тобто визначається або підвищення ефективності діяльності або навпаки – зниження.

Це викликає потребу в розробці методів оцінювання рівня ефективності діяльності підприємства за звітними даними одного періоду. З цією метою розглянемо похідні показники ділової активності [3]:

- операційний цикл;
- фінансовий цикл.

Операційний цикл ($t_{оп.ц.}$) характеризує час між придбанням запасів і отриманням грошей за продукцію, з них виготовлену і дорівнює сумі часу обороту запасів ($t_{обз}$) і часу обороту дебіторської заборгованості ($t_{обдз}$):

$$t_{оп.ц.} = t_{обз} + t_{обдз}. \quad (8)$$

Фінансовий цикл ($t_{ф.ц.}$) характеризує час між сплатою вартості придбаних запасів і отриманням грошей за продукцію, з них виготовлену і до-

рівнює операційному циклу за вирахуванням часу обороту кредиторської заборгованості ($t_{обкз}$):

$$t_{ф.ц.} = t_{оп.ц.} - t_{обкз} = t_{обз} + t_{обдз} - t_{обкз} \quad (9)$$

Схематично сутність, склад та взаємозв'язок операційного та фінансового циклів зображено на рисунку 1.

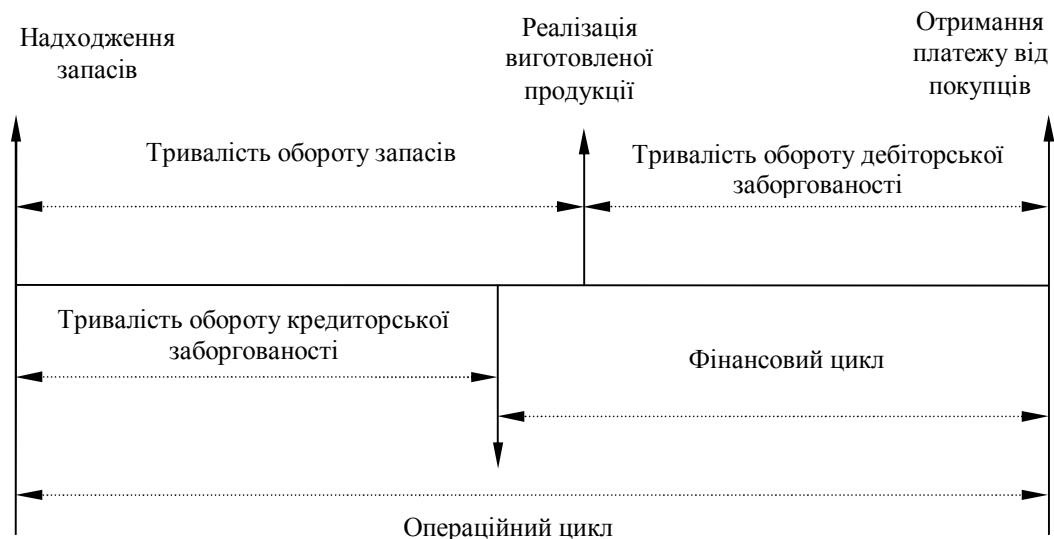


Рис. 1. Схема взаємозв'язку циклів діяльності підприємства

Рисунок 1 наочно показує, що тривалість обороту дебіторської заборгованості не повинна перевищувати тривалість обороту запасів, тобто реалізація продукції повинна відбуватися швидше (і бажано – суттєво швидше) за її виробництво:

$$t_{обз} > t_{обдз} \quad (10)$$

Звідси випливають вимоги:

$$\frac{\text{Дні} \times \text{Запаси}}{\text{Виручка}} > \frac{\text{Дні} \times \text{Дебіторська заборгованість}}{\text{Виручка}}$$

$$\text{Запаси} > \text{Дебіторська заборгованість}. \quad (11)$$

Таким чином, для забезпечення ефективної діяльності підприємства протягом періоду його дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги не повинна перевищувати суму наявних виробничих запасів.

Крім того, про високий рівень ділової активності підприємства свідчить його здатність залучати в оборот кошти сторонніх організацій та осіб, зокрема – безоплатної кредиторської заборгованості. Тому найбільш сприятливою є ситуація, коли виробництво продукції (під час обороту запасів) здійснюється за рахунок залучених коштів (під час обороту кредиторської заборгованості), тобто повинна виконуватися вимога:

$$t_{обКЗ} > t_{обЗ}. \quad (12)$$

Елементарні перетворення призводять до наступного співвідношення:

$$\text{Кредиторська заборгованість} > \text{Запаси}. \quad (13)$$

Операційний цикл завжди є позитивною величиною, для фінансового циклу бажаним є від'ємне значення:

$$t_{обЗ} + t_{обДЗ} - t_{обКЗ} < 0. \quad (14)$$

Тобто бажаним є виконання наступних вимог:

$$t_{обЗ} + t_{обДЗ} < t_{обКЗ}$$

$$t_{обДЗ} < t_{обКЗ}$$

Це означає, що час повернення кредиторської заборгованості повинен перевищувати термін інкасації дебіторської заборгованості і вказує, що підприємство користується залученими коштами на умовах кращих, ніж надає своїм споживачам-дебіторам.

$$\frac{\text{Дні} \times \text{Дебіторська заборгованість}}{\text{Виручка}} < \frac{\text{Дні} \times \text{Кредиторська заборгованість}}{\text{Виручка}}.$$

Дебіторська заборгованість < Кредиторська заборгованість. (15)

Тобто діяльність підприємства може бути ефективною за умови перевищення кредиторської заборгованості, яка виникла для виробничих потреб, над аналогічною дебіторською заборгованістю.

Одночасне ж виконання співвідношень 11, 13 та 15

Кредиторська заборгованість > Запаси > Дебіторська заборгованість

можна вважати умовою забезпечення ефективної діяльності протягом звітного періоду.

Висновок

Таким чином, проведені дослідження показали, що забезпечити ефективність діяльності підприємства можна за рахунок оптимізації структури активів та капіталу підприємства. Використання запропонованих умов дозволить суб'єктам господарювання закладати основу для ефективності своєї діяльності ще на початку цієї діяльності. Крім того, запропоновані співвідношення доречно використовувати в ході перспективного аналізу фінансового стану та ефективності діяльності – для прогнозування рівня ефективності діяльності після здійснення певних господарських операцій, зокрема з залучення коштів, вкладення коштів в окремі види активів, роботу з покупцями та постачальниками.

Література

1. Афанасьєв, М. В. Економіка підприємства [Текст] : навч.-метод. посібник / М. В. Афанасьєв. – Х. : ВД " Інжек ", 2003. – 410 с.
2. Ковалев, В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры [Текст] / В. В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 560 с.
3. Мец, В. О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства [Текст] : навч. посіб. / В. О. Мец. – К. : Вища школа, 2003. – 132 с.

Надійшла до редакції 16.10.2013, розглянута на редколегії 15.11.2013

Рецензент: д-р екон. наук, проф. Л. Л. Калініченко, Українська державна Академія залізничного транспорту, м. Харків, Україна

ПУТИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

О. В. Саленко

Статья посвящена исследованию сущности и порядка оценки экономической категории «эффективность деятельности предприятия». Общий порядок определения степени эффективности расширен в зависимости от подходов определения числителя и знаменателя формулы. Показано, что относительные показатели деловой активности и рентабельности дают возможность оценить только динамику эффективности деятельности за несколько периодов. Построена система соотношений относительно структуры ресурсов предприятия, выполнение которой обеспечит эффективность деятельности в течение одного периода.

Ключевые слова: эффективность, эффективность деятельности, деловая активность, рентабельность, запасы, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность.

WAYS OF DETERMINING THE EFFICIENCY OF ENTERPRISES

O. V. Salenko

The article investigates the nature and order of evaluation of the economic category of the "efficiency of the enterprise". General procedure for determining the degree of effectiveness depending on the extended approaches the numerator and denominator of the formula. It is shown that the relative performance of business activity and profitability given the opportunity to evaluate the effectiveness of the dynamics of only a few frames. A system of relations with respect to the structure of enterprise resources, the implementation of which will ensure the effectiveness of activity during the same period.

Keywords: efficiency, effectiveness, business activities, profitability, inventory, receivables, payables.

Саленко Олена Володимирівна – старший викладач кафедри фінансів, Українська Державна Академія залізничного транспорту, Харків, e-mail: a_salenko@mail.ru