# Лекція Тема 11. ПОКАЗНИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

## 11.1.Сутність показників ефекту та ефективності

Умови функціонування в ринковій економіці зумовлюють необхідність розвитку статистичного аналізу економічної діяльності в першу чергу на мікрорівні, тобто на рівні окремих підприємств, оскільки саме підприємства складають основу цієї економіки.

Аналіз на мікрорівні наповнюється абсолютно конкретним змістом, пов'язаним з повсякденною діяльністю, як підприємства, так і його колективу: менеджерів, простих робітників, директорів і власників.

Сьогодні нагальною є потреба проведення аналізу бізнес-планів підприємства, його маркетингових досліджень, можливостей виробництва і збуту продукції, внутрішніх і зовнішньоекономічних ситуацій, що впливають на діяльність, співвідношення попиту і пропозиції, конкретних споживачів і постачальників, витрат живої і матеріалізованої праці. Однак, одним із найбільш важливих елементів аналізу виступає дослідження *ефективності діяльності підприємства*.

Цей аналіз є необхідним не тільки керівнику підприємства для оцінки фінансового стану, а й цілому колу інших осіб, які беруть безпосередню участь у господарській практиці:

* керівникам маркетингових і рекламних відділів, які на основі отриманих даних розробляють стратегію просування товару на ринок;
* інвесторам, яким необхідно прийняти рішення про формування портфелю цінних паперів підприємства;
* аудиторам, яким необхідно перевірити звітність і діяльність підприємства для надання відповідних рекомендацій по веденню бухгалтерського обліку;
* кредиторам, які приймають рішення про видачу кредитів підприємству для впевненості, що їх кошти будуть повернуті з відсотками.

Таким чином, поняття «***економічний ефект***» і «***економічна ефективність***», про які ми будемо говорити в даному розділі, відносяться до числа найважливіших категорій ринкової економіки. Ці поняття тісно пов'язані між собою.

**Економічний ефект** передбачає будь-який корисний результат, виражений у вартісній оцінці. Зазвичай у якості корисного результату виступають прибуток або економія витрат і ресурсів. Економічний ефект – *величина абсолютна*, що залежить від масштабів виробництва і економії витрат.

**Економічна ефективність** – це співвідношення між результатами господарської діяльності і витратами живої і матеріалізованої праці, ресурсами. Економічна ефективність залежить від економічного ефекту, а також від витрат і ресурсів, які викликали даний ефект. Таким чином, економічна ефективність – *величина відносна*, що отримується в результаті зіставлення ефекту з витратами і ресурсами.

Зазвичай аналізуються обидва показники, що характеризують успішність економічної діяльності підприємства, оскільки окремо показники ефекту та ефективності не можуть дати повної і всеосяжної оцінки діяльності підприємства. Наприклад, на підприємстві може бути така ситуація, коли досягнутий значний економічний ефект, виражений в отриманому прибутку при відносно низькій економічній ефективності. І навпаки, виробництво може характеризуватися високим рівнем ефективності при невеликій величині економічного ефекту. Ефект може бути як позитивним, так і негативним; ефективність – або дорівнювати нулю, або бути позитивною.

Систематичний і всебічний аналіз ефективності діяльності підприємства дозволяє:

* швидко, якісно та професійно оцінювати результативність господарської діяльності як підприємства в цілому, так і його структурних підрозділів;
* точно та своєчасно знаходити й ураховувати фактори, що впливають на одержуваний прибуток від певного виду діяльності, виду виготовленої продукції або послуг;
* визначати витрати на виробництво (витрати виробництва) і тенденції їх зміни, що є необхідним для розробки цінової політики підприємства;
* знаходити оптимальні шляхи вирішення проблем підприємства і отримання прибутку в найближчій і віддаленій перспективах.

Оцінку діяльності підприємства і його економічної ефективності неможливо зробити одним будь-яким показником. Різноманіття властивостей і ознак різних видів виробничо-господарської та

комерційної діяльності підприємства обумовлює й різноманіття показників. При цьому проблема їх використання полягає в тому, що жоден з них не виконує роль універсального показника, за значенням якого однозначно можна було б робити висновки щодо успіху або невдачі в бізнесі. Крім того, ринкові відносини припускають, що в кожній сфері бізнесу повинні бути свої показники (часто ніде більше не вживані). Так, у багатьох галузях харчової промисловості, наприклад, консервній і цукровій, велике значення має ступінь переробки сировини, використання вторинної сировини тощо.

Тому на практиці завжди використовують систему показників, які пов'язані між собою й оцінюють або відображають різні сторони діяльності підприємства.

Усі показники, виходячи з вимог ринку, можна розділити на дві групи:

* **оціночні показники**, які характеризують досягнутий чи можливий рівень розвитку або результатів діяльності;
* **витратні показники**, які відображають рівень витрат по здійсненню різних видів діяльності.

Такий розподіл є досить умовним, адже він залежить від мети проведення аналізу. Наприклад, показник «витрати виробництва» в одному випадку може розглядатися як оціночний, що характеризує досягнутий рівень витрат праці, а в іншому випадку (наприклад, при плануванні) – визначатися як витратний, що дозволяє встановити кількість витрат праці на виготовлення продукції або надання послуг. Те ж саме можна сказати про значущість показників, яка багато в чому залежить від характеру діяльності підприємства. Наприклад, показник прибутку, незважаючи на всю його важливість, далеко не всім сторонам (учасникам) є важливим в однаковій мірі: орендодавця більше цікавить рух ліквідності в компанії, а акціонерів цікавить не тільки розмір дивідендів, а й курс акцій, який залежить від темпів зростання обсягу їх продажів.

Залежно від мети аналізу показники можуть виражатися у формі *абсолютних, відносних* і *середніх* величин. Виділяють також *структурні* та *приростні* показники.

**Абсолютні показники** бувають вартісними і натуральними. В умовах ринкових відносин першорядне значення надається вартісним, що обумовлено сутністю товарно-грошових відносин. Абсолютні показники відображають рівень розвитку підприємства, досягнутий за певний період часу. Ними є: оборот (обсяг продажів),

валова і чиста виручка, валовий і чистий прибуток, величина дивідендів, рівень витрат виробництва та реалізації продукції, основні і оборотні виробничі засоби, статутний капітал, суми заборгованості тощо.

**Відносні показники** розраховуються як співвідношення абсолютних показників, що характеризують частку одного показника в іншому, або як співвідношення різнорідних показників. Процедура їх оцінки полягає в порівнянні звітних значень з базисними (плановими), середніми за попередній період, звітними за попередні періоди, середньогалузевими, показниками конкурентів. До них відносяться: прибуток на одиницю вартості основних засобів, витрат або статутного капіталу; продуктивність; фондоозброєність праці та багато інших показників.

**Структурні показники** характеризують частку окремих елементів у загальній сумі.

**Приростні показники** відображають зміну показника за певний період часу. Вони можуть бути подані у відносному або абсолютному вираженні. Такими є, наприклад, зміна статутного капіталу за рік, прибутку за рік та ін.

Отже, під час оцінки ефективності діяльності підприємства ми будемо мати справу з різноманітними й різнорідними показниками, причому в одному і тому ж випадку деякі з них можуть поліпшуватися, а інші – погіршуватися. Наприклад, збільшення прибутку при продажах в кредит (у випадку затримки з виплатами) веде одночасно й до зменшення готівки. В умовах ринку до числа контрольованих показників входять: виручка від реалізації, обсяг продажів, розмір капіталу, сума чистого прибутку, величина активів, число акціонерів, величина виплачуваних дивідендів, частка експорту в обороті тощо.

Як ми вже відмічали раніше, ефективність діяльності підприємства визначається за допомогою низки показників. Оцінити ефективність його роботи тільки за результатами економічних досягнень, як то прибутку, отриманого в результаті діяльності, є недостатнім. Величезний прибуток можна отримати як на основі жорсткої експлуатації працівників, так і на основі сучасних методів організації виробництва з використанням соціально-психологічних факторів. Особливо важливим є вивчення другого, гуманного шляху досягнення ефективності, що можна зробити комплексно, за показниками двох блоків.

*Перший блок* включає в себе економічні показники, які ми й будемо далі вивчати. До них можна віднести:

* показники ефективності праці, за якими оцінюють особливості використання робочої сили та виявляють, чи досягнута мета за допомогою мінімальних трудових витрат;
* показники використання основних засобів, що оцінюють їх ефективність;
* показники використання оборотних засобів, які характеризують ефективність використання оборотного капіталу підприємства;
* показники рентабельності, що слугують мірою прибутковості в ході всього кругообігу: від придбання сировини та обладнання до продажу виготовленої продукції;
* показники енергоємності, які характеризують витрати підприємства на виготовлення продукції;
* показники екологічності, що характеризують ступінь безпеки роботи на підприємстві та міру забруднення навколишнього середовища. В умовах сьогодення забруднення навколишнього середовища є одним із важливих показників неефективності промислового підприємства.

До показників *другого блоку* оцінки ефективності підприємства, які характеризують моральну сторону виробництва, відносять:

* трудову, духовну та громадську активність співробітників;
* задоволеність трудовою діяльністю;
* стабільність функціонування підприємства;
* спрацьованість колективу підприємства, що характеризує стійкість і міцність міжособистісних взаємодій.

## 11.2. Система показників ефективності господарської діяльності підприємства

У даному параграфі ми більш детально зупинимося на показниках першого блоку і почнемо наш розгляд із ***показників ефективності праці*.**

Останнім часом у публікаціях з управління персоналом і економіки підприємства спостерігається така тенденція: ефективний персонал визнається важливим ресурсом, який забезпечує стійке існування та розвиток підприємства. Для того щоб діяльність персоналу підприємства була більш результативною і

використовувалася досить ефективно, необхідно здійснювати оцінку ефективності праці із розрахунком економічних показників і винагородою за їх досягнення.

Відзначимо, що оцінка ефективності праці є однією з найважливіших функцій управління персоналом, а її роль у системі управління підприємством полягає в тому, що саме на її основі управлінський суб'єкт приймає відповідні рішення, які безпосередньо впливають на об'єкт – персонал підприємства. Від того, наскільки ця інформація якісна і надійна, залежить ефективність прийнятого рішення [22, c.47].

Основні показники, які використовуються для оцінки ефективності праці на підприємстві, особливості їх розрахунку та стисла характеристика наведені в табл. 11.1.

*Таблиця 11.1*

## Показники ефективності праці

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показник | Розрахунок | Характеристика |
| Виробіток (*q*) | *q*  *Q* ,  *T*  де Q – обсяг виготовленої продукції;  Т – час (година, день, тиждень тощо) або середньооблікова чисельність робітників. | Виробіток характеризує кількість продукції, виготовленої за одиницю робочого часу або на одного середньооблікового працівника. Це найбільш поширений і універсальний показник праці.  Залежно від одиниці виміру робочого часу розрізняють показники виробітку:   * за одну відпрацьовану людино-годину; * за один відпрацьований людино-день; * на одного середньооблікового робітника за рік, квартал або місяць або на одного працівника за ті ж періоди   часу. |
| Темп зростання (*Tp*) (приросту *Tnp*) продуктивності праці | *Тр*  *q*1 ,  *q*0  *Тпр*  ( *q*1  1)100 ,  *q*0  де *q1, q0* – продуктивність праці поточного та базисного періоду  відповідно. | Темпи зростання та приросту продуктивності праці характеризують відносне зростання показника в поточному періоді порівняно з базисним. |

*Продовження таблиці 11.1*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показник | Розрахунок | Характеристика |
| Трудомісткість (*t*) | *t*  *T*  *Q* | Трудомісткість характеризує витрати робочого часу на виробництво одиниці продукції. Цей показник має низку переваг перед показником виробітку, оскільки встановлює пряму залежність між обсягом виробництва і трудовими витратами. Залежно від складу витрат, що включаються в трудомісткість продукції, розрізняють наступні її види:   * технологічна трудомісткість (витрати праці основних робітників); * трудомісткість обслуговування виробництва (витрати праці допоміжних робітників); * виробнича трудомісткість (витрати праці основних і допоміжних робітників); * трудомісткість управління виробництвом (витрати праці керівників, фахівців і службовців); * повна трудомісткість (витрати праці   всього промислово-виробничого персоналу). |
| Темп росту (*Tp*) (приросту *Tnp*) продуктивності праці | *Тр*  *q*1 ,  *q*0  *Тпр*  ( *q*1  1)100 ,  *q*0  де *q1, q0* – продуктивність праці поточного та базисного періоду  відповідно. | Темпи росту та приросту продуктивності праці характеризують відносне зростання показника в поточному періоді порівняно з базисним. |
| Частка приросту виготовленої продукції за рахунок підвищення продуктивності праці (*d*) | *d*  *Q*(*q*) ,  *Q*  де *Q*(*q*) , *Q* – абсолютний приріст продукції відповід- но за рахунок зміни  продуктивності та загальний. | Показник характеризує питому вагу абсолютного приросту обсягу виробленої продукції в загальному обсязі абсолютного приросту продукції. Чим більшою є значення частки, тим більш ефективним є виробництво. |

*Продовження таблиці 11.1*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показник | Розрахунок | Характеристика |
| Коефіцієнт використання корисного (максимально можливого) фонду часу (*K*) | *К*  *Тм* 100 ,  *Тк*  де *Тм* , *Тк* – максимально можливий і календарний фонд часу відповідно. | Максимально можливий фонд робочого часу – це максимальний робочий час, який може бути відпрацьований на підприємстві у звітному періоді відповідно до трудового законодавства. Календарний фонд – це увесь фонд робочого і неробочого часу на підприємстві при даній чисельності працівників. Дані коефіцієнти показують на скільки відсотків був використаний максимально можливий  або календарний фонд часу. |
| Відносне вивільнення (економія) робітників (*Евід*) | *Евід*.  *Q*1 : *q*0  *Q*1 : *q*1 ,  *Евід*.  *Т*0  *IQ*  *T*1 , де 0 і 1 відносяться  до базисного і звітного періоду відповідно. | Показник характеризує, скільки робітників були вивільнені з процесу виробництва за рахунок збільшення продуктивності праці. |

Основними засобами підвищення значень показників і, відповідно, ефективності праці є:

* покращення мотивації персоналу;
* покращення робітничих практик і організації праці;
* удосконалення процесів виробництва шляхом покращення операційних процесів;
* оптимізація взаємодії допоміжних технологічних процесів з основними;
* використання практик «Мотивація та надання можливостей» і

«Розвиток лідерства та управління змінами»;

* використання практики організації робочого місця й робочого процесу «5 S»;
* введення практики «Управління процесами виробництва», що включає: участь і спільну відповідальність операторів, мінімізацію часу на переорієнтацію обладнання, розробку карти потоків, створення ланцюгів доданої вартості, управління інформацією тощо;
* прогнозування та планування діяльності тощо.

Упровадження лише деяких із цих засобів, згідно з концепцією

«Філософії виробництва світового класу», вже у найближчому майбутньому продемонструє суттєві результати.

Наступним блоком показників оцінки ефективності, які ми розглянемо, є ***показники оцінки ефективності використання основних засобів*. Основні засоби** є частиною засобів виробництва підприємства, що беруть участь у процесі виробництва протягом тривалого часу, зберігаючи при цьому свою натуральну форму, їх вартість переноситься на продукцію поступово, по мірі використання. Ефективність використання основних засобів підприємства характеризується показниками завантаження, які відображають ступінь використання виробничих потужностей за часом і обсягами продукції, що випускається. У фінансовому аналізі найбільш часто застосовуються показники оцінки ефективності використання машин і устаткування, як найбільш активної частини основних засобів

підприємства (табл. 11.2).

*Таблиця 11.2*

## Показники ефективності використання основних засобів

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показник | Розрахунок | Характеристика |
| Фондовіддача (загальна), *Фз* | *Ф*  *Q* ,  *з ОВФ*  де Q – загальний обсяг виготовленої (реалізованої) протягом року продукції;  *ОВФ* –  середньорічна вартість основних виробничих засобів | Показник характеризує скільки гривень виготовленої (реалізованої) продукції припадає в середньому на одну гривню основних виробничих засобів. Він не має загальноприйнятого «нормального» значення, оскільки сильно залежить від галузевих особливостей. Наприклад, у фондоємних виробництвах частка основних засобів у активах підприємства велика, тому показник буде нижчим. Якщо розглядати показник фондовіддачі в динаміці, то його зростання свідчить про підвищення інтенсивності (ефективності) використання устаткування.  Для того, щоб підвищити фондовіддачу потрібно або збільшити виручку при використанні вже наявного устаткування, або позбутися  від зайвого устаткування, зменшивши таким чином його вартість. |

*Продовження таблиці 9.2*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показник | Розрахунок | Характеристика |
| Фондовіддача активної частини основних виробничих засобів (*Фа*) | *Ф*  *Q* ,  *а ОВФ*  *а*  де *ОВФа* – середньорічна вартість активної частини основних  виробничих засобів | Показник характеризує скільки гривень виготовленої (реалізованої) продукції припадає в середньому на одну гривню активної частини основних виробничих засобів. |
|  |  | Показник характеризує скільки |
|  |  | гривень основних виробничих засобів |
|  |  | припадає в середньому на одну |
|  |  | гривню виготовленої (реалізованої) |
|  |  | продукції. |
|  |  | Фондоємність показує ступінь |
|  |  | використання основного капіталу у |
|  |  | виробництві продукції, вона |
|  |  | знаходить широке застосування при |
|  |  | створенні динамічної моделі балансу |
|  |  | між великими галузями. |
|  |  | Виробництво продукції на багатьох |
|  |  | підприємствах залежить від поставок |
|  |  | комплектуючих від інших |
|  |  | підприємств-виробників, випуск |
| Фондоємність продукції (*Фє*) | *Ф*  *ОВФ*  *є Q* | продукції яких також пов'язаний із  використанням основних засобів. У цьому випадку виділяють таке |
|  |  | поняття, як повна фондоємність, яка |
|  |  | включає в себе пряму фондоємність |
|  |  | (характеризує величину вкладеного |
|  |  | капіталу на придбання основного |
|  |  | технологічного устаткування для |
|  |  | конкретного підприємства, |
|  |  | ефективність роботи якого |
|  |  | оцінюється) та непряму фондоємність |
|  |  | (капітал, вкладений у придбання |
|  |  | основних засобів виробництва |
|  |  | підприємства-партнера). |
|  |  | Якщо у підприємства, для якого |
|  |  | визначається критерій ефективності, |
|  |  | кілька партнерів, то розраховується |
|  |  | непряма фондоємність кожного з них. |

*Продовження таблиці 9.2*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показник | Розрахунок | Характеристика |
|  |  | Показник характеризує вартість |
|  |  | основних засобів, що припадає в |
|  |  | середньому на одного робітника |
|  | *Ф*  *ОВФ* ,  *о Т* | (працівника) підприємства, тобто  відображає ступінь забезпеченості |
| Фондоозброєність праці (*Фо*) | де Т – середньооб- лікова чисельність робітників (працівників). | персоналу основними засобами  виробництва. Зростання фондоозброєності праці відображає  заміщення живої праці технікою, ліквідацію ручних процесів, |
|  |  | підвищення ступеня механізації та |
|  |  | комплексної автоматизації |
|  |  | виробництва. |
|  |  | Коефіцієнт характеризує повноту |
|  |  | використання потужності |
|  |  | устаткування, фактичне виробництво |
| Коефіцієнт інтенсивності використання устаткування (*КІ*) | *К*  *Q* ,  *І П*  де *П* – установлена потужність  устаткування. | продукції залежно від потенційних його можливостей з урахуванням специфіки виробництва. Інтенсивне завантаження основних засобів  призводить до зниження собівартості |
|  |  | продукції (за рахунок скорочення всіх |
|  |  | постійних витрат) і зростання |
|  |  | продуктивності праці. |

Будь-яке підприємство прагне до підвищення ефективності використання своїх основних виробничих засобів. Це є запорукою збільшення виробництва продукції, що в кінцевому підсумку веде до збільшення доходів, а, отже, до підвищення рівня рентабельності. Тому проблема максимальної ефективності використання основних засобів повинна бути однією з ключових для будь-якого підприємства. Крім того при ефективному використанні основних засобів зменшується потреба в них, що веде до економії, тобто мінімізації виробничих витрат.

Для підвищення ефективності використання основних засобів і зменшення ступеня їх зносу підприємство може використовувати наступні шляхи:

* збільшення змінності роботи устаткування;
* збільшення ступеня використання потужності устаткування;
* скорочення простоїв устаткування я;
* підвищення кваліфікації користувачів устаткування;
* підвищення якості організації догляду за основними засобами;
* своєчасне проведення капітального ремонту, а також планово- попереджувальних заходів;
* підвищення якості трудової дисципліни;
* оптимальний склад верстатного парку;
* забезпечення виробництва необхідною кількістю робітників;
* забезпеченість матеріалами та інвентарем.

Ще однією важливою умовою підвищення економічної ефективності використання основних засобів є вдосконалення їх структури, яка визначається економічними та природними умовами, спеціалізацією, а також загальним рівнем розвитку матеріально- технічної бази на підприємстві. Дотримання певних пропорцій між елементами основних засобів, обумовлених їх роллю у виробництві – запорука ефективного функціонування.

Третя група показників, що характеризують ефективність діяльності підприємства, представлена показниками ***ефективності використання оборотних засобів.* Оборотні виробничі засоби** підприємства – це частина засобів виробництва, які повністю споживаються в кожному циклі виробництва, переносять свою вартість на вироблену продукцію і цілком відшкодовуються після кожного виробничого циклу.

У зв'язку з тим, що оборотні засоби формують основну частку ліквідних активів будь-якого підприємства, їх величина повинна бути достатньою для забезпечення його ритмічної та рівномірної роботи і, як наслідок, отримання прибутку. Використання оборотних засобів у операційній діяльності має здійснюватися на рівні, що мінімізує час і максимізує швидкість обігу оборотного капіталу і перетворення його в реальну грошову масу для подальшого фінансування та придбання нових оборотних засобів. Потреба у фінансуванні пропорційно залежить від швидкості обертання активів.

У практиці аналізу, для оцінки ефективності використання оборотних засобів, використовують різноманітні коефіцієнти оборотності, які можуть бути визначені як для всього оборотного капіталу підприємства в цілому, так і за окремими його складовими (табл. 9.3).

*Таблиця 11.3*

## Показники ефективності використання оборотних засобів

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показник | Розрахунок | Характеристика |
| Коефіцієнт оборотності оборотних засобів (*Коб*) | *К*  *Q*  *об ЗОБ* ,  де  *ЗОБ* – середні залишки оборотних засобів за період | Коефіцієнт показує кількість обертів здійснюють оборотні кошти протягом аналізованого періоду. Він характеризує саму сутність процесу виробництва або торгівлі, яка полягає в наступному циклі: «Кошти – Товар для реалізації – Кошти». Швидкість цього перетворення, а точніше, скільки разів за період відбувається один оберт із коштів у товар і знову в кошти і є оборотністю. Чим вона вища, тим швидше окупаються вкладені кошти, тим швидше підприємство отримує  прибуток й ефективніше працює. |
|  |  | Коефіцієнт характеризує скільки |
| Коефіцієнт |  | гривень оборотних коштів припадає |
| закріплення | *К*  *ЗОБ* | в середньому на гривню реалізованої |
| оборотних | *з Q* | продукції. Чим меншим є коефіцієнт |
| засобів (*Кз*) |  | закріплення, тим ефективніше |
|  |  | використовуються оборотні кошти. |
|  |  | Показник характеризує за який |
|  |  | термін на підприємство поверта- |
|  |  | ються його оборотні кошти у вигляді |
|  |  | виручки від реалізації продукції. Це |
| Тривалість одного оберту (*Тоб*) | *Т*  365(90)  *об К*  *об* | один із найважливіших показників, який показує, через скільки днів  підприємство побачить вкладені в оборот кошти у вигляді грошової |
|  |  | виручки і зможе їх використовувати. |
|  |  | Виходячи з цього, можна планувати |
|  |  | і здійснення платежів, і розширення |
|  |  | виробництва. |
|  | *М*  *М*  *є Q* ,  де М – сума матеріальних витрат, включених у собівартість реалізованої  продукції | Показник характеризує сумарні |
|  | витрати матеріалів на виробництво |
|  | одиниці продукції. |
| Матеріалоємність | Розраховують декілька показників |
| продукції (*Мє*) | матеріалоємності: питому, |
|  | структурну та абсолютну. |

*Продовження таблиці 9.3*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показник | Розрахунок | Характеристика |
|  |  | Остання з них дозволяє визначити норму витрат ресурсів на виробництво одиниці готової продукції, її чисту вагу та ступінь витрат запасів. Структурна матеріалоємність показує частку окремих виробів у загальному показнику матеріалоємності. А питомий тип цього показника є структурним варіантом, який був приведений до натуральної загальної одиниці вимірювання. Його використовують тільки для  виробництва однієї групи продукції. |
| Матеріаловіддача (*Мв*) | *М*   *Q*  *в* *М* | Показник характеризує обсяг виготовленої продукції на одну гривню матеріальних ресурсів. Чим більшим є показник матеріаловіддачі, тим менше необхідно матеріалу для випуску одного і того ж обсягу продукції. Збільшити матеріаловіддачу можна за допомогою впровадження прогресивних технологій і техніки у виробництво, посилення контролю за ощадливим використанням  матеріалів. |

У практиці управління підприємства розрізняють безліч способів підвищення ефективності використання оборотних засобів, до основних з яких відносять:

* зниження обсягів дебіторської заборгованості;
* ритмічне виконання планів господарської діяльності;
* удосконалення організації збуту продукції підприємства;
* упровадження прогресивних методів продажу продукції;
* упорядкування збору та зберігання порожньої тари, прискорення повернення тари постачальникам;
* удосконалення розрахунків з постачальниками і покупцями;
* покращення претензійної роботи;
* прискорення обертання грошових коштів за рахунок поліпшення інкасації торгової виручки, суворого лімітування залишків грошових коштів у касах торгових підприємств, у дорозі, на розрахунковому рахунку в банку;
* приведення до мінімуму запасів господарських матеріалів, малоцінних і швидкозношуваних предметів, інвентарю, спецодягу на складі, скорочення підзвітних сум, витрат майбутніх періодів тощо.

Ефективне використання оборотних засобів вивільняє грошові кошти, що направляються на розширення виробництва і зростання добробуту працівників підприємств.

Прискорення обертання оборотних засобів дозволяє вивільнити значні суми, і таким чином, збільшити обсяг виробництва без додаткових фінансових ресурсів, а вивільнені кошти використати відповідно до потреб підприємства.

Наступна група показників ефективності – ***узагальнюючі показники*** – характеризують ефективність господарської діяльності в цілому або ефективність використання сукупності ресурсів. До цієї групи відносять наступні типи показників (табл. 11.4).

*Таблиця 11.4*

## Узагальнюючі показники ефективності

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показник | Розрахунок | Характеристика |
| Витрати на одну гривню реалізованої продукції (*h*) | *h*  *zQ*  *pQ* ,  де *zQ* – витрати на виробництво і реалі- зацію продукції;  *pQ* – обсяг реалі- зованої продукції. | Показник характеризує скільки гривень витрат припадає у середньому на гривню реалізованої продукції. |
| Рентабельність продукції (*Rn*) | *R*  *П*  *п zQ* ,  де *П* – прибуток від реалізації продукції. | Показник характеризує скільки гривень прибутку отримує в середньому підприємство з кожної гривні, витраченої на виробництво і реалізацію продукції. Його розраховують по підприємству в цілому і по окремих підрозділах чи видах продукції.  Негативна динаміка показника свідчить про необхідність перегляду цін або посилення контролю за  витратами на виробництво та реалізацію продукції. |

*Продовження таблиці 11.4*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показник | Розрахунок | Характеристика |
|  |  | Збільшення цього показника в динаміці при незмінній величині витрат свідчить про підвищення обсягу реалізації, а отже, про  збільшення прибутку, і навпаки. |
| Рентабельність виробництва (загальна) *Rв* | *R*  *БПр*  *в ОВФ*  *ОВЗ* ,  де БПр – балансовий прибуток;  *ОВФ* – середня вартість основних виробничих засобів; *ОВЗ* – середня вартість оборотних виробничих засобів. | Показник характеризує прибутковість виробничої діяльності за певний період часу. Рентабель- ність виробництва співставляє величину отриманого прибутку і розміру коштів, які дозволили його отримати, показує суму прибутку в розрахунку на одну гривню витрачених виробничих засобів. Чим менше засобів використано для отримання певної суми прибутку, тим вище рентабельність виробницт-  ва, а отже, вище ефективність діяльності підприємства. |
| Рентабельність продажів (*Rnp*) | *R*  *П*  *пр Q*  де *П* – чистий прибуток підприємства (або прибуток від реалізації продукції) | Показник характеризує суму прибут- ку, яку отримує підприємство з одні- єї гривні реалізованої продукції. Він дозволяє охарактеризувати найго- ловніше для підприємства – реаліза- цію основної продукції. Крім цього оцінюється частка собівартості в процесі продажів. Знаючи рента- бельність продажів, підприємство може контролювати цінову політику і витрати. Варто зауважити, що різні підприємства виробляють товари за допомогою різних стратегій і технік, що викликає відмінність рівнів рентабельності. Але навіть якщо показники виручки, операційні витрати, а також прибуток до вирахування податків рівні у двох компаній, їх показник рентабель- ності продажів буде відрізнятися. Виною тому безпосередній вплив величини процентних виплат на  повний обсяг чистого прибутку. |

Показники рентабельності є найважливішими показниками ефективності діяльності підприємства. Будучи загальними показниками, вони найбільш повно і всебічно характеризують ефективність його діяльності в цілому.

Перейдемо до наступної групи показників. Вимірювання та оцінка ***енергоефективності*** також є необхідною частиною аналізу ефективності діяльності підприємства. Для того, щоб оцінити енергоефективність діяльності суб’єкта підприємництва виділять два кола показників: *вартісні* та *натуральні.* Вартісні для оцінки або вимірювання енергоефективності є найбільш зручними та універсальними, але лише за умови незмінності цінової і тарифної політики. Однак у сучасних економічних умовах при визначенні системи показників енергоефективності доцільно приділяти не менше уваги натуральному вимірюванню. Основні показники енергоефективності діяльності підприємства наведені в табл. 11.5.

*Таблиця 11.5*

## Показники оцінки енергоефективності

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показник | Розрахунок | Характеристика |
| Енергоекономічний рівень виробництва (*Ерв*) | *Е*  *Qp*  *рв Е* ,  *с*  де *Qp* – обсяг виробленої продукції у вартісному вираженні;  *Ес*– сумарний обсяг спожитої енергії на технологічні цілі в  грн. | Показник характеризує випуск продукції у вартісному вираженні на одну гривню використаної енергії. Він дозволяє оцінити рівень реалізації  енергозберігаючих технологій, економічних теплових схем, енергозберігаючого обладнання тощо. |
|  |  | За оцінками спеціалістів, сумарні |
|  |  | втрати при виробництві і |
|  |  | транспортуванні теплової енергії |
|  | *В = Епер – Еспож,* | складають до 60%. При виробленні |
|  | де *Епер*– підведена | та транспортуванні електроенергії |
| Втрати енергії (*В*) | первинна енергія; | втрати істотно нижчі і в |
|  | *Еспож* – спожита | середньому складають 20%. Якщо |
|  | корисна енергія | підприємству вдасться знизити |
|  |  | рівні цих втрат, то його |
|  |  | виробництво стане в декілька разів |
|  |  | ефективніше. |

*Продовження таблиці 9.5*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показник | Розрахунок | Характеристика |
| Питома енергоємність продукції ( ) |   *Еc*  *Qp* | Показник характеризує витрати енергії (енергоресурсів і енергоносіїв) на виробництво  одиниці продукції. |
|  | *ККВ*   *рп* *у* , |  |
|  | де*рп* – середньозва- |  |
| Інтегральний коефіцієнт корисного використання енергії та енергоносіїв (*ККВ*) | жений ККД розподілу і перетворення енергії на підприємстві;  *у* – середньозваже-  ний за часткою в загальному енергоспоживанні ККД  споживчих установок. | Показник характеризує ефективність процесу перетворення та передачі енергії підприємства (установки, підрозділу, обладнання). |
|  | *Е*  *Пе*  *оз ОВФ* ,  де *Пе* – сумарна потужність енергоустановок підприємства; *ОВФ* – сумарна вартість основних  виробничих засобів. | Показник характеризує зв'язок |
|  | витрат живої праці з виробничим |
|  | споживанням механічної та |
|  | електричної енергії, що замінює |
| Енергоозброєність (*Еоз*) | застосування фізичної сили робітників.  Підвищення значення показника є |
|  | однією з основних умов науково- |
|  | технічного прогресу на |
|  | виробництві та зростання |
|  | продуктивності праці. |
| Коефіцієнт екстенсивного використання устаткування (*КЕ*) | *К*  *ТФ* ,  *Е Т*  *К*  де *ТФ* – час фактичної роботи устаткування,  *ТК* – календарний фонд часу устаткування. | Коефіцієнт характеризує, яка частина усього можливого часу була фактично використана для роботи енергетичного устаткування. |

*Продовження таблиці 9.5*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показник | Розрахунок | Характеристика |
| Коефіцієнт інтенсивного використання устаткування (*КІ*) | *К*  *ПФ* ,  *І П*  *ЕФ*  де *ПФ* – середня фактична потужність двигуна, *ПЕФ* – потужність ефективна максимально  тривала. | Коефіцієнт показує, як використовувалася протягом роботи потужність устаткування, оскільки будь-яке обладнання може працювати зі змінним навантаженням. |
| Інтегральний коефіцієнт використання устаткування (*КІГ*) | *К*  *ЕФ* ,  *ІГ Е*  *ММ*  де *ЕФ* – фактично вироблена (спожита) енергія, *ЕММ* – енергія максимально можлива, яка могла бути вироблена (спожита) за умови повного використання ефективної максимально тривалої потужності протягом усього календарного  фонду. | Показник дає зведену характеристику використання устаткування, він дає уявлення, яка частина максимально можливої кількості енергії була фактично виготовлена (спожита) протягом звітного періоду. |

Для того, щоб підвищити рівень енергоефективності на підприємстві, можна здійснити наступні заходи:

* провести утеплення зовнішніх огороджувальних конструкцій будівель підприємства;
* здійснити утеплення суміщених покрівель або горищних перекриттів;
* упровадити автоматизовані вузли управління теплоспоживанням будівель;
* упровадити індивідуальне регулювання тепловіддачі кожного опалювального приладу за допомогою термостатів;
* використовувати альтернативні джерела енергії;
* збільшити ефективність використання енергоресурсів на одиницю продукції підприємства;
* зменшити фінансові витрати за рахунок зниження плати за енергоресурси, паливо;
* отримувати додатковий прибуток за рахунок зменшення плати за енергоресурси та збільшення регіональних і місцевих бюджетів за рахунок додаткових надходжень податків.

Остання група показників економічного блоку оцінки ефективності діяльності підприємства представлена ***показниками оцінки екологічності виробництва продукції*.** Предметом екологічної оцінки ефективності є вплив діяльності на навколишнє середовище. Під цим впливом ми розуміємо ті зміни у навколишньому середовищі, які повністю або частково є результатом запланованої діяльності підприємства. Екологічна оцінка дозволяє виявляти той вплив, який, можливо, був невірно врахований національними стандартами, встановленими для окремих середовищ і джерел впливу.

Підвищення екологічної ефективності на підприємстві сприяє поліпшенню якості його продукції, підвищує продуктивність праці робітників, знижує негативний вплив на навколишнє середовище, що у свою чергу, позбавляє підприємство від сплати великої кількості штрафів державі.

Показники екологічної ефективності поділяються на три групи.

1. Показники ефективності управління підприємством, що демонструють ефективність його політики.
2. Показники ефективності функціонування, що відображають екологічні аспекти, пов'язані з функціонуванням підприємства, включаючи його діяльність, продукцію, послуги.
3. Показники стану навколишнього середовища, які дають інформацію про стан довкілля в місті, регіоні, де розташоване підприємство.

До показників *першої групи* відносять:

* кількість днів навчання з питань екології на одного працівника на рік;
* кількість аварійних ситуацій, що мали місце протягом року;
* абсолютна величина ризику, якого вдалось уникнути внаслідок запобігання аварії (розраховується як добуток імовірності аварії на величину фінансового збитку).
* Показниками *другої групи* є:
* кількість сировинних матеріалів, повторно використовуваних у виробничому процесі;
* кількість пакувальних матеріалів повторно використовуваних, або що припадають на одиницю продукції;
* середні витрати палива на одиницю пробігу транспортного засобу;
* кількість транспортних засобів, оснащених технологічними пристроями очищення вихлопів.

До *третьої групи* показників відносять показники стану навколишнього середовища, що містять інформацію про місцеві, регіональні, національні або глобальні умови навколишнього середовища. До глобальних показників можна віднести показники, які відображають вплив діяльності підприємства на товщину озонового шару, середню глобальну температуру і розмір рибних ресурсів в океані. Для національних і регіональних показників використовують комплексний індекс забруднення атмосфери, що враховує декілька домішок, і найбільшу виміряну разову концентрацію домішок, поділену на гранично допустиму концентрацію.

Варто відмітити, що під час вибору показників, що описують екологічну ефективність діяльності підприємства, необхідно відштовхуватись від національних і міжнародних екологічних стандартів. Незалежно від наявності або відсутності на підприємстві системи управління навколишнім середовищем, підприємство повинно планувати оцінювання екологічної ефективності відповідно до встановлених критеріїв так, щоб отримані значення обраних показників можна було зіставляти з цими критеріями. Для оцінки критеріїв екологічної ефективності враховують:

* поточні та минулі характеристики;
* вимоги законодавства;
* визнані регламенти, стандарти та кращу практику;
* дані про ефективність і інформацію, розроблену промисловістю і організаціями інших галузей;
* результати розгляду керівництвом і аудитів;
* думки зацікавлених сторін;
* наукові дослідження.

Наведені показники пропонується використовувати в якості базової системи показників, у яку залежно від обставин можна включати додаткові приватні критерії екологічної ефективності, пов'язані з іншими аспектами діяльності.

Для того, щоб підвищити екологічну ефективність підприємства, необхідно виконувати цілу низку корисних дій. Перш все, потрібно проводити заходи щодо забезпечення, моніторингу та контролю чистоти повітря. До цих дій відносяться заходи з технологічної модернізації виробничих ділянок, заміна застарілого устаткування та поліпшення виробничого процесу, використання сировини, що обумовлює менші викиди, реконструкція вентиляційних систем, оснащення обладнання підприємства газоочисними установками.

Наступне коло заходів передбачає раціональне використання водних ресурсів, їх моніторинг і контроль. Основними діями в цьому напрямку виступають: встановлення очисних споруд, фільтрів, насосів і створення водооборотних систем охолодження технологічного устаткування.

Найбільшу увагу необхідно приділити управлінню промисловими відходами. Для цього підприємству варто вести контроль і облік кількості та складу відходів, організовувати їх безпечний роздільний збір, організувати тимчасове безпечне зберігання відходів, переробляти, очищувати та повторно використовувати відходи у виробництва, розробляти та втілювати заходи по зменшенню кількості відходів [3, 8, 18].

## 11.3. Приклад аналізу показників ефекту та ефективності

У попередніх параграфах було розглянуто групи показників, які використовують для аналізу ефективності діяльності підприємства. Варто відмітити, що на перших ступенях фінансового аналізу є зовсім не обов’язковим розраховувати їх всі – на перших етапах дослідження деяких із них буде більш ніж достатньо. Тим не менше, важливо використовувати як відносні, так і абсолютні показники одночасно, оскільки зростання абсолютних значень іноді зовсім не означає суттєве покращення ситуації, оскільки відносні показники можуть зменшуватися, і навпаки.

Розглянемо таку ситуацію на первісному аналізі двох підприємств, що виготовляють промислову продукцію. У табл. 11.6 наведені показники, що характеризують результати діяльності кондитерського підприємства «Summer meadow» за два роки (рядки 1-6 таблиці).

*Таблиця 11.6*

## Показники діяльності кондитерського підприємства

**«Summer meadow», 2016-2017 рр.**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Показник | 2016 р. | 2017 р. | Абсолютний приріст | Темп приросту,  % |
| *А* | *1* | *2* | *3* | *4* | *5* |
| 1 | Виручка від реалізації продукції (чистий дохід), тис. грн. | 205811,8 | 156800,1 | -49011,7 | -23,8 |
| 2 | Повна собівартість реалізованої продукції, тис. грн. | 164893,7 | 121104,9 | -43788,8 | -26,6 |
| 3 | Прибуток від реалізації продукції, тис. грн. | 40918,1 | 35695,2 | -5222,9 | -12,8 |
| 4 | Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн. | 29544,7 | 57524,1 | 27979,4 | 94,7 |
| 5 | Середньооблікова  кількість працівників, чол. | 911 | 723 | -188 | -20,6 |
| 6 | Фонд оплати праці, тис. грн. | 41433,9 | 41698,2 | 264,3 | 0,6 |
| 7 | Середньомісячна заробітна  плата одного працівника, грн. | 3790,15 | 4806,15 | 1016,0 | 26,8 |
| 8 | Продуктивність праці, тис. грн./чол. | 225,9 | 216,9 | -9,0 | -4,0 |
| 9 | Фондоозброєність праці, тис. грн./чол. | 32,4 | 79,6 | 47,2 | 145,7 |
| 10 | Фондовіддача основних засобів, грн./грн. | 6,97 | 2,73 | -4,24 | -60,8 |
| 11 | Витрати на одну гривню  реалізованої продукції, грн. | 0,80 | 0,77 | -0,03 | -3,8 |
| 12 | Рентабельність реалізованої продукції, % | 24,8 | 29,5 | 4,7 | 19,0 |

На основі формул, наведених у табл. 9.1-9.5, нами було розраховано показники середньомісячної заробітної плати одного

працівника, продуктивності праці, фондоозброєності та фондовіддачі, витрати на одну гривню реалізованої продукції, а також рентабельність реалізованої продукції (рядки 7-12). Для того, щоб показати зміну цих показників у часі, ми доповнили таблицю розрахунками абсолютного приросту та темпу приросту (стовпчики 4-5).

Як свідчать дані табл. 11.6, за 2017 рр. діяльність підприємства характеризується зменшенням як виручки від реалізації продукції, так і прибутку, що є негативними змінами. Тобто, економічний ефект має від’ємне значення. Однак, якщо проаналізувати динаміку відносних показників, ми можемо побачити, що рентабельність продукції зростає, а витрати на одну гривню реалізованої продукції падають, що говорить про підвищення ефективності діяльності «Summer meadow».

Бувають і протилежні ситуації. У табл. 11.7 наведені такі ж самі показники для іншого підприємства – підприємства з виробництва верстатів «Machinery».

*Таблиця 11.7*

## Показники діяльності верстатобудівного підприємства

**«Machinery», 2016-2017 рр.**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Показник | 2016 р. | 2017 р. | Абсолютний приріст | Темп приросту,  % |
| *А* | *1* | *2* | *3* | *4* | *5* |
| 1 | Виручка від реалізації продукції (чистий дохід), тис. грн. | 1911 | 4902 | 2991 | 156,5 |
| 2 | Повна собівартість реалізованої продукції, тис. грн. | 1242 | 3711 | 2469 | 198,8 |
| 3 | Прибуток від реалізації продукції, тис. грн. | 669 | 1191 | 522 | 78,0 |
| 4 | Середньорічна вартість основних фондів, тис. грн. | 36789,5 | 33458,0 | -3331,5 | -9,1 |
| 5 | Середньооблікова кількість працівників, чол. | 72 | 40 | -32 | -44,4 |
| 6 | Фонд оплати праці, тис. грн. | 2715 | 2132 | -583 | -21,5 |
| 7 | Середньомісячна заробітна плата одного працівника,  грн. | 3142,36 | 4441,67 | 1299,31 | 41,3 |

*Продовження таблиці 11.7*

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| *А* | *1* | *2* | *3* | *4* | *5* |
| 8 | Продуктивність праці, тис. грн./чол. | 26,5 | 122,6 | 96,0 | 362,6 |
| 9 | Фондоозброєність праці, тис. грн./чол. | 511,0 | 836,5 | 325,5 | 63,7 |
| 10 | Фондовіддача основних засобів, грн./грн. | 0,05 | 0,15 | 0,1 | 200,0 |
| 11 | Витрати на одну грн. реалізованої продукції, грн. | 0,65 | 0,76 | 0,11 | 16,9 |
| 12 | Рентабельність реалізованої продукції, % | 53,9 | 32,1 | -21,8 | -40,4 |

Як видно з табл. 9.7, за аналізований період виручка від реалізації продукції зросла більш ніж у 2,5 рази, суттєво збільшився й прибуток підприємства – на 78%. Однак, при цьому зростанні абсолютних показників спостерігалися й негативні зміни – зросли витрати на 1 грн. реалізованої продукції, а рентабельність реалізованої продукції зменшилась більш ніж на 40%.

Отже обидва приклади свідчать про те, що на практиці існують ситуації, коли позитивні значення ефекту супроводжуються негативними значеннями ефективності та навпаки. Очевидно, що відносні показники, як, наприклад, рентабельність реалізованої продукції, враховують не лише зміну ефекту (прибутку), а також зміну витрат, які сприяли отриманню такого ефекту: на першому підприємстві разом із скороченням прибутку зменшилася також і повна собівартість реалізованої продукції, а на другому підприємстві прибуток зріс на 78 %, а повна собівартість при цьому зросла майже у 3 рази.

Усе викладене вище підтверджує необхідність використання в аналізі як відносних, так і абсолютних показників. Крім того, щоб прояснити ситуацію і визначити її причини необхідно проводити більш детальний аналіз.

## 11.4.Спеціальні показники ефективності діяльності

**підприємства**

Розглянуті показники ефекту та ефективності є узагальнюючими показниками, які використовують на більшості промислових підприємств. Однак, для підприємств різних галузей економіки

можуть використовуватися певні спеціальні показники. Наприклад, під час оцінки ефективності діяльності підприємств будівництва додатково розраховують механоозброєність виробництва та механоозброєність праці. У сфері оптової та роздрібної торгівлі аналізують показник прибутку в розрахунку на 1 м2 торгівельної або складської площі та прибуток на одного продавця. Транспортні підприємства досліджують величину інерції в обсязі перевезень, величину виникнення нового обсягу перевезень, величину зникнення старого обсягу перевезень та інтенсивного збереження обсягу перевезень.

Таким чином, залежно від галузі діяльності підприємства, перелік показників може розширюватися. Розглянемо дві окремі галузі, показники ефективності діяльності яких мають велику частку специфічних величин. Це галузі *Інтернет-продажів* та *інвестиційної діяльності*.

Почнемо із першої з них – Інтернет-торгівлі. В особливу категорію показників ефективності можна виділити показники, що розраховують власники Інтернет-магазинів. Основними з них є такі.

1. ***Відвідуваність сайту.*** Доцільно вимірювати денні, тижневі та місячні показники, що дозволяє виявляти сплески відвідуваності сайту й аналізувати їх причини, наприклад, пов’язані з національними святами, зміною погоди та відкриттям нового сезону. Вимірюючи цей показник протягом тривалого періоду часу, керівництво магазину може встановити цільовий показник середньої кількості відвідувань і розробляти стратегію для її досягнення.

Встановити планове значення кількості відвідувачів сайту в день можна й на основі аналізу конкурентів, адже деякі сайти та портали містять відкриті лічильники статистики. Якщо відмінність між аналізованими значеннями є надто великою, варто приділити увагу дослідженню каналів, що використовують конкуренти для залучення трафіку, тобто виявити, де саме вони розміщують рекламу.

1. **Кількість переглядів товарних сторінок.** При оцінці ефективності функціонування сайту магазину необхідно аналізувати й кожну окрему сторінку товару. Наприклад, якщо магазин пропонує певні товари за акцією або за певною знижкою, а кількість переглядів сторінок товарів цього виду нічим не відрізняється від середніх значень, це може означати, що клієнтам важко знайти ці сторінки, а саме проведення акції виявляється неефективним. У цьому випадку варто, наприклад, окрім звичайних сторінок товарів, розробити на

сайті окремий підрозділ, присвячений акціям, знижкам і спеціальним пропозиціям.

1. ***Середній час перебування на сайті*** *та* ***середня кількість переглянутих сторінок****.* Ці два показника можуть бути дуже показовими, адже на їх основі можна розрахувати середній час завантаження однієї сторінки сайту магазину. Якщо сторінка є дуже важкою та довго грузиться, це може відштовхнути потенціального покупця тривалим часом очікування, в результаті чого він звернеться до конкурентів. Для того, щоб підвищити ефективність роботи сайту магазину, варто зробити його лайт-версію, або, в світі існуючих тенденцій, версію для мобільних носіїв.
2. ***Сторінки виходу***, тобто сторінки, після перегляду яких відвідувач покидає сайт Інтернет-магазину. Дуже важливо знати, коли саме клієнт втрачає бажання знаходитись на сайті, тому що це допоможе виявити проблеми в його розробці. Наприклад, про проблеми із оформленням замовлення свідчать виходи зі сторінок реєстрації, кошика та безпосереднього оформлення списку бажаних товарів. У цьому випадку варто внести деякі зміни в роботу сайту для його ефективної роботи.
3. ***Канали залучення відвідувачів***. Відстеження джерел залучення відвідувачів – важлива метрика для оцінки ефективності роботи Інтернет-магазину, оскільки каналів для залучення може бути дуже багато і економічна ефективність від їх використання теж різна. Потрібно відстежувати не просто джерела залучення відвідувачів, а й їх віддачу. Якщо один з каналів показує хороше залучення відвідувачів на сайті та зростання продажів – варто збільшувати бюджет на цей канал. А якщо канал не ефективний, можна поміркувати щодо того, як мінімізувати витрати або ж оптимізувати роботу, наприклад, видаливши неефективні ключові слова з рекламної кампанії в Rambler, Google тощо або переглянути seo-ядро, по якому просувається сайт.
4. ***Показник повернення відвідувачів***. Інформативним є не тільки аналіз нових клієнтів, але й кількості тих відвідувачів, що повернулися на сайт Інтернет-магазину. Ця абсолютна величина дозволяє оцінити наскільки сайт є цікавим для цільової аудиторії. Відмітимо, що процедура повернення відвідувачів завжди є більш простою, ніж процедура залучення нових. Для цього використовують інструменти збору e-mail-адрес користувачів, технологію ремаркетингу і заклики до дії вступити до груп магазинів у

соціальних мережах. Чим довше магазин працює на ринку Інтернет- торгівлі, тим вище повинен бути показник повернення відвідувачів. Якщо ж показник повернення не зростає, то відвідувач не знайшов на сайті те, що шукав, або умови покупки виявилися непривабливими, що вказує на низьку ефективність роботи магазину. У той же час, низьке значення показника природно може бути у магазинів, що продають товари довготривалого використання. Наприклад, Інтернет- магазин, що спеціалізується на продажу електрогрилів. Після придбання одиниці товару необхідність у її покупці знову у клієнта зникає протягом усього строку служби цього приладу.

1. ***Дохід від покупця***, який розраховується як різниця між прибутком та витратами магазину. Цей показник дає розуміння про те, наскільки успішним є Інтернет-магазин. Якщо показник надто низький, варто задуматися як скоротити витрати на рекламу.
2. ***Середній чек замовлення*.** Для того, щоб розрахувати цей показник необхідно поділити суму від продажів за певний проміжок часу на кількість замовлень. Це дозволяє оцінити наскільки у магазину високий або низький середній чек покупки. Виходячи з даних про загальну середню вартість чеку можна розробити стратегію щодо поліпшення цього показника, наприклад, пропонувати в кошику Інтернет-магазину придбати додатковий товар зі знижкою або загальну знижку за суму замовлення.
3. ***Кількість покинутих кошиків***. Згідно із матеріалами дослідження інституту Baymard, середній відсоток покинутих кошиків складає 67,8 %. Причин для цього може бути дуже багато:

* вартість товарів у замовленні не відповідає вартості зазначеної в картці товару. Або, наприклад, у кошику з'являється додатковий рядок вартості доставки, яка збільшує вартість товару і відштовхує замовника;
* промо-код на знижку не працює;
* відвідувач не бачить чи існує доставка товару в його країну або регіон;
* на сторінці оформлення замовлення з'являються додаткові витрати, наприклад, податки;
* недостатня кількість варіантів оплати замовлення;
* технічні проблеми із заповненням платежів.

Для того, щоб оптимізувати роботу сайту, необхідно постійно перевіряти роботу кошика товарів, тестувати нові ідеї з оптимізації процесу оформлення замовлення.

Підвищує ефективність і робота з покинутими кошиками: можна відправляти листи з повідомленням про те, що оформлення замовлення не завершено і товари чекають покупця в кошику. Для роботи з кинутими кошиками можна використовувати Convead, він дозволяє налаштовувати продажі, створювати сегмент користувачів, які не завершили оформлення замовлення і відправляти їм листи.

Варто пам’ятати, що розглянуті показники потребують постійного аналізу. Їх потрібно порівнювати в динаміці та у просторі, тестувати нові ідеї для підвищення ефективності.

Розглянемо ще одну галузь економіки, яка характеризується наявністю специфічних показників, – *сферу інвестиційної діяльності*.

Система показників, яка використовується для оцінки ефективності інвестиційного проекту, наведена в табл. 11.8.

*Таблиця 11.8*

## Показники ефективності інвестиційного проекту

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показник | Розрахунок | Характеристика |
| Термін окупності інвестицій (*РР*) | *PP*  *IC* ,  *CF*  де *ІС* – інвестиційний капітал (початкові витрати інвестора в об’єкт вкладення);  *CF* – грошовий потік, який створюється об’єктом інвестицій. | Показник характеризує період, за який окупляться початкові інвестиції у проект. Економічний зміст даного показника полягає в тому, що б показати термін, за який інвестор поверне назад свої  вкладені кошти. |
| Чистий дисконтова- ний дохід (*NPV*) | *n CF n IC NPV*   *t*   *t* ,  *t*1 (1  *r*)*t t*1 (1  *r*)*t*  де *CFt* – грошовий потік у період часу *t;*  *ICt* – інвестиції в період часу *t*;  *r* – ставка дисконтування;  *n* – термін реалізації проекту. | Коефіцієнт відображає зміну грошових потоків і показує різницю між дисконтованими грошовими доходами і витра- тами. Його використовують для вибору найбільш приваб- ливого проекту. Коефіцієнт має певну градацію значень:   * NPV<0 – проект буде збитковим і його не варто приймати; * NPV=0 – проект забезпечить рівень беззбитковості; * NPV>0 – проект є привабливим. |

*Продовження таблиці 9.8*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показник | Розрахунок | Характеристика |
| Коефіцієнт рентабельності інвестицій (*ARR*) | *ARR*  *CF* ,  *IC*  де *CF* – середній грошовий потік. | Показник відображає прибутковість об’єкта інвестицій без урахування дисконтування. |
| Внутрішня норма доходності (*IRR*) | *IRR*  *r*  *NPV*1  (*r*  *r* ),  *i NPV*  *NPV* 2 1  1 2  де *ri* – ставка дисконтування на період;  *r1* та *r2* – обрані інвестором ставки дисконтування в певному діапазоні (наприклад, 10-15%; 15-20%); *NPV1* та *NPV2* – чистий приве- дений дохід відповідно при  ставці дисконтування *r1* та *r2* | Показник характеризує норму доходності вкладених інвестицій.  На практиці значення *IRR* порівнюють із заданою нормою дисконту *r*. При цьому, якщо *IRR*>*r*, то проект забезпечує позитивну величину *NPV* і відсоток доходу, який складає (*IRR*−*r*). |
| Індекс прибутковості (доходності) інвестицій (*РІ*) | *n*  *CF* /(1  *r*)*t*  *t*  *PI*   *t*1  *IC* | Коефіцієнт характеризує прибутковість вкладеного капіталу. Він має таку градацію значень:   * PI<1 – проект себе не окупить; * PI=1 – проект буде мати прибутковість, що дорівнює ставці дисконтування;   PI>1 – проект себе повністю окупить і принесе додаткові кошти. |
| Індекс прибутковості (доходності) дисконтованих інвестицій *(DPI)* | *n*  *CF* /(1 *r*)*t*  *t*  *DPI*   *t*1  *n*   *IC* /(1 *r*)*t*  *t*  *t*1 | Даний коефіцієнт, як і попередній, характеризує при- бутковість вкладеного капіта- лу. Він використовується у тому випадку, коли грошові витрати (інвестиції) здійснюються в декілька  етапів, а не лише до початку отримання доходів. |
| Дисконтований термін окупності інвестицій (*DPP*) | де *n* – термін реалізації проекту. | Показник відображає період, що потрібний для повернення вкладених у проект інвестицій за рахунок грошового потоку з урахуванням ставки дискон- тування. |

Використання коефіцієнтів оцінки ефективності інвестиційних проектів дозволяє підприємству обрати найбільш привабливі об'єкти для вкладення коштів. Розглянуті показники дають можливість здійснити фінансове описання інвестицій, однак не розкривають причинно-наслідкових зв'язків з одержуваними доходами (складно оцінити венчурні проекти і стартапи). У той же час, простота розрахунків коефіцієнтів дозволяє вже на першому етапі аналізу виключити нерентабельні проекти.

Для того, щоб підвищити інвестиційну ефективність діяльності підприємства необхідно здійснювати такі заходи:

* обирати проекти, при яких суб'єкт господарювання отримає найбільший прибуток на вкладений капітал при мінімальних інвестиційних витратах;
* диверсифікувати портфель інвестицій для зниження ризиків;
* забезпечити ліквідність інвестицій;
* залучувати субсидії та пільгові кредити міжнародних фінансово- кредитних організацій і приватних іноземних інвесторів.

## Питання для самоконтролю

1. Визначте економічну сутність показників ефекту та ефективності.
2. У чому відмінність між показниками ефекту та ефективності?
3. Окресліть коло осіб, зацікавлених в оцінці ефективності діяльності підприємства.
4. Що дозволяє зробити систематичний аналіз ефективності на підприємстві?
5. Класифікуйте показники ефективності.
6. На які два блоки можна розділити показники ефективності діяльності підприємства?
7. Назвіть групи економічних показників, що характеризують ефективність.
8. Які показники входять до групи оцінки ефективності персоналу?
9. Охарактеризуйте показники виробітку та трудомісткості.
10. Якими способами можна підвищити ефективність праці робітників?
11. Що розуміють під основними засобами підприємства?
12. Назвіть основні показники, що характеризують ефективність використання основних засобів.
13. Дайте визначення показникам фондоозброєності та фондовіддачі.
14. Що характеризує показник інтенсивності використання устаткування?
15. Які існують шляхи для підвищення ефективності використання основних засобів?
16. Що таке оборотні засоби підприємства?
17. Які показники оцінки ефективності оборотних засобів ви знаєте?
18. Який існує зв'язок між коефіцієнтом оборотності оборотних засобів і коефіцієнтом їх закріплення?
19. Охарактеризуйте показники матеріалоємності та матеріаловіддачі.
20. Назвіть основні узагальнюючі показники ефективності.
21. Що таке рентабельність продукції і як вона розраховується?
22. Охарактеризуйте показник рентабельності продажів.
23. Назвіть основні показники енергоефективності підприємства.
24. Опишіть показник втрат енергії та назвіть середньостатистичний відсоток цих втрат для різного виду енергії.
25. Що таке енергоекономічний рівень виробництва?
26. Як підвищити рівень енергетичної ефективності підприємства?
27. Які групи показників екологічної ефективності ви знаєте?
28. Назвіть основні методи контролю чистоти повітря.
29. Опишіть основні методи управління промисловими відходами.
30. Які додаткові показники ефективності використовують у сферах будівництва, оптової та роздрібної торгівлі та транспорту.
31. Назвіть показники ефективності діяльності Інтернет-магазину.
32. Охарактеризуйте показник середнього чеку замовлення.
33. Які специфічні показники використовують під час оцінки ефективності інвестицій?
34. Що таке чистий дисконтований дохід? Опишіть градацію значень.
35. Як розраховується індекс прибутковості інвестицій? Охарактеризуйте його граничні значення.
36. Що таке термін окупності інвестицій?