

Показники оцінки відповідно до виду ефективності управління персоналом підприємства	Характеристика
- вплив соціальних програм на результативність діяльності працівників і підприємства в цілому;	Підвищення продуктивності праці, поліпшення якості товарів, економія ресурсів
- ступінь задоволеності персоналу організацією праці, її продуктивністю і оплатою, роботою підприємства в цілому.	Оцінюється на основі аналізу думок і реакції працівників на кадрову політику підприємства і її окремі напрямки.
3. Економічна ефективність управління персоналом підприємства:	Характеризує досягнення цілей діяльності підприємства за рахунок кращого використання трудового потенціалу.
- співвідношення витрат, необхідних для забезпечення підприємства кваліфікованими кадрами, і результатів, отриманих від їхньої діяльності;	Відображає ефективність вкладення коштів для забезпечення підприємства конкурентоспроможними висококваліфікованими фахівцями
- відношення бюджету підприємства до чисельності персоналу;	Характеризує частку бюджету підприємства, що припадає на одного працівника.
- вартісна оцінка розходжень у результативності праці.	Є різницею оцінок результатів праці кращих і середніх працівників, що виконують однакову роботу.

1. Синк С.Д. *Управление производительностью: планирование, измерение и оценка, контроль и повышение* / С.Д. Синк. – М.: Прогрес, 1989. – С. 272-273.

2. Шекиня С.В. *Управление персоналом современной организации* / С.В. Шекиня. – М.: «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1997. – С. 295-296.

**Чубай В.М.**

к.е.н., доцент

Національний університет «Львівська політехніка»

### **ІНСТРУМЕНТАРІЙ ДЛЯ АНАЛІЗУ ПЕРСПЕКТИВ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА: НЕДОЛКИ І СПОСОБИ ЇХ УСУНЕННЯ**

На сьогодні, наука, освіта та практика в сфері економіки часто не інтегруються для вирішення важливих проблем як на рівні держави, так і на мікрорівні. Крім того наукові розробки не рідко не підтверджуються на практиці, а в навчальний процес результати новітніх досліджень впроваджуються із значним запізненням тощо. Все це в сукупності призводить до прийняття неправильних управлінських рішень, зокрема до неправильного вибору стратегій розвитку підприємств, формування не оптимальних виробничих програм в розрізі видів продукції, надання кредитів фінансово нестійким суб'єктам підприємницької діяльності тощо.

Зосередимо увагу на тих інструментах економічного аналізу, які найчастіше використовуються на промислових підприємствах для обґрунтування стратегічних і тактичних управлінських рішень, пов'язаних з економічним розвитком. Це, зокрема, інструментарій економічного аналізу конкурентоспроможності продукції, точки беззбитковості, ефективності використання ресурсів підприємства, його фінансового стану, оптимальності інвестиційного проекту серед переліку альтернатив, загрози банкрутства підприємства тощо.

В наш час, аналізуючи конкурентоспроможність продукції, часто не враховують, що аналогічні види продукції різних виробників можуть:

– бути розраховані на різні терміни використання (час ефективної експлуатації) або на різну граничну кількість певних операцій, які можна виконати з використанням

конкретного виду продукції, що не рідко впливає на її ціну та величину експлуатаційних витрат;

- бути розраховані на різні види енергоресурсів і витратних матеріалів, що мають неоднакову вартість, яка по-різному змінюється протягом періоду використання продукції;

- потребувати періодичної заміни певних комплектуючих, вартість яких суттєво коливається залежно від їх виробника;

- підпадати під систему різноманітних знижок на придбання та сервісне обслуговування продукції;

- по окремих параметрах мати кількісні або якісні значення, які перевищують в декілька разів максимально необхідні значення цих параметрів для найвимогливішого покупця;

- мати різні додаткові технічні параметри та функціональні можливості;

- бути призначеними для споживачів різних сегментів в яких є різні критерії при придбанні продукції – низька ціна, висока якість, престиж торгової марки тощо. Тобто, один і той ж вид продукції може бути конкурентоспроможним в одному сегменті ринку та неконкурентоспроможним в іншому.

Крім того деякі найпоширеніші формули визначення рівня конкурентоспроможності продукції не дають змоги взагалі отримати достовірний результат.

На сьогодні визначення точки беззбитковості (в натуральних одиницях) шляхом ділення загальних постійних витрат на різницю між ціною і змінними витратами на одиницю продукції, з врахуванням низки існуючих припущень (зокрема, однакові постійні витрати для будь-якого обсягу виробництва, ціни на продукцію не змінюються з часом тощо), вже не дає змоги прийняти управлінському персоналу оптимальне рішення щодо перспектив розвитку і майбутньої прибутковості підприємства, оскільки використання згаданої формули дає можливість отримати тільки дуже приблизний результат. Зокрема, в процесі розрахунку точки беззбитковості, економістами часто не враховується той факт що на кожному промисловому підприємстві є відсоток суттєво бракованої продукції, на виробництво якої витрачаються ресурси, але вона не приносить в майбутньому очікуваного доходу. Також коли продукція має достатньо тривалий цикл виробництва, здебільшого не враховується вплив інфляції, яка унеможливорює звичайне арифметичне порівняння понесених витрат і отриманих доходів в межах років. Для визначення обсягів за яких буде досягнута беззбитковість на сьогодні й надалі використовують незмінну величину постійних витрат, хоча в реальності більшість постійних витрат все ж змінюються залежно від кількості змін в які буде здійснюватись виробництво, потужності виробничих основних засобів, інтенсивності їх використання та періодичності налагодження (обслуговування, ремонту тощо), особливостей технологічного процесу тощо. Таке неврахування призводить до визначення нереалістичної точки беззбитковості і може спричинити суттєві недоліки в процесі складання планів розвитку підприємства і їх виконання.

При оцінюванні ефективності використання ресурсів (людських, матеріальних тощо) та основних засобів підприємства існує низка неврахувань. Зокрема, на сьогодні поширений розрахунок продуктивності праці без врахування технологічних особливостей виробництва продукції, рівня його автоматизації, специфіки виду діяльності тощо. Також виникає неузгодженість при визначенні рівня фондівдачі і оберненого до неї показника – фондомісткості. В літературі і нормативних документах розрахунок фондомісткості здебільшого пропонують здійснювати як відношення середньої величини залишкової вартості основних засобів до чистого доходу від реалізації продукції, робіт, послуг. Однак якщо залишкова вартість основних засобів більша за обсяги реалізації, то значення показника фондомісткості буде вищим за одиницю, що не є типовим, наприклад, для близького по суті показника – матеріаломісткості. Крім того, при використанні найпоширенішої формули визначення фондівдачі, часто можна отримати неадекватні результати, оскільки зокрема періодичне введення в експлуатацію дорогівартісних новітніх високотехнологічних виробничих основних

засобів (в процесі їх оновлення) призводитиме до різкого падіння рівня фондівдачі, а подальше використання фізично і морально зношених засобів виробництва – до постійного зростання значення цього показника (за умови відсутності суттєвого зростання величини отримуваних чистих доходів). Тобто, без додаткового глибшого аналізу багато користувачів інформації будуть введені в оману такою динамікою цього показника. Аналізуючи зміну рівня фондівдачі, необхідно пам'ятати, що в епоху інновацій, жорсткої конкуренції та частих кризових процесів, прийняття рішення про високотехнологічну модернізацію виробництва часто не пов'язані з прагненням збільшити обсяги виробництва і реалізації продукції. Оскільки на сьогодні промислові підприємства нерідко змушені оновлювати основні засоби щоб зменшити витрати (за рахунок меншого енергоспоживання, зменшення обсягів бракованої продукції та відходів тощо) і мати змогу виробляти не менш якісну продукцію ніж конкуренти, щоб не бути витісненими з ринку взагалі.

На основі аналізу фінансового стану, що часто здійснюється виключно на основі річної фінансової звітності, інвесторами приймаються рішення про капіталовкладення, акціонерами – про напрями розвитку підприємства і використання прибутку, банківськими установами – про надання кредитів тощо. Серед найпоширеніших проблем з якими зіштовхуються на практиці при аналізі фінансового стану наведено такі: однакові по суті показники мають часто різні назви в різних наукових працях та нормативних актах; для визначення одного й того ж показника в різних наукових джерелах і законодавчо-нормативних актах пропонуються неоднакові формули; відсутність науково обґрунтованих єдиних нормативних значень показників фінансового стану навіть в розрізі видів діяльності тощо.

Варто також зазначити, що одним із суттєвих недоліків є неадекватність реальності значень низки показників ділової активності підприємства (зокрема, коефіцієнтів оборотності виробничих запасів, дебіторської заборгованості тощо), рентабельності (зокрема, рентабельності активів) визначеним за найпоширенішими в Україні методиками.

У вітчизняних наукових працях визначення оптимального інвестиційного проекту серед переліку альтернатив здебільшого пропонується здійснювати на основі таких показників як: період окупності проекту; індекс прибутковості, внутрішня норма прибутковості, чиста приведена вартість. Однак лише цих показників є недостатньо щоб вибрати справді оптимальний інвестиційний проект, і тому необхідно додатково відповісти на значну кількість питань як щодо підприємства, що реалізовуватиме проекти, так і щодо його зовнішнього середовища тощо.

При оцінюванні загрози банкрутства з використанням різних методик часто для одного й того ж підприємства на ту ж дату отримуємо кардинально різні результати – від високого рівня фінансової стійкості до глибокого кризового стану [1].

Аналіз конкурентоспроможності продукції підприємства доцільно розпочинати з визначення виду (підвиду), до якого вона належить і знаходження її відповідників (або замінників) в асортименті продукції конкурентів. Необхідно також визначити, які обов'язкові норми якості щодо цього виду продукції містять вітчизняні стандарти якості та інші нормативні акти, а також міжнародні стандарти якості (якщо підприємство планує експортувати продукцію або вже реалізує її покупцям інших країн). Ще однією причиною орієнтування саме на міжнародні стандарти якості є активізація процесів, пов'язаних з входженням України в різні міжнародні організації і, відповідно, – підвищення вимог до якості продукції, що виробляється на її території. Якщо певний вид продукції підприємства не відповідає хоча б одній обов'язковій вимозі нормативних чи інших документів стосовно якості, то оцінювання конкурентоспроможності цієї продукції до того часу, поки не будуть усунуті виявлені невідповідності, є некоректним.

Конкурентоспроможність продукції підприємства пропонуємо аналізувати за такими групами параметрів:

1. Якість продукції (якість матеріальних ресурсів використаних при виробництві продукції та рівень їх новизни; рівень новизни технологій виробництва продукції; основні технічні характеристики і функціональні можливості продукції; естетичність вигляду продукції (дизайн); надійність продукції при використанні; довговічність та безпечність використання продукції; екологічність та ергономічність продукції; відповідність продукції і процесів її виробництва вимогам вітчизняних та світових стандартів і нормативів якості тощо);

2. Ціна продукції, інші витрати, пов'язані з придбанням продукції покупцем, і експлуатаційні витрати, пов'язані з її використанням (ціна продукції з врахуванням усіх знижок; вартість доставки та монтажу; витрати на енергоресурси та витратні матеріали; витрати на консультаційне обслуговування та заміну певних комплектуючих тощо);

3. “Заохочувальні” чинники щодо продукції (наявність на підприємстві контрольних тестувань справності продукції та надійності проходження усіх процесів пов'язаних з її створенням і реалізацією; наявність важливих додаткових функцій і технічних характеристик в продукції; престиж торгової марки підприємства та товарного знаку його продукції; наявність нагород у певного виду продукції на міжнародних і національних виставках; наявність різноманітних документів (сертифікатів, дозволів, свідоцтв тощо) спеціалізованих організацій та установ щодо доцільності і безпечності використання певного виду продукції; рівень захисту продукції від підроблення; можливість ремонту продукції, його вартість і швидкість; наявність гарантії на продукцію і її термін; сумісність у використанні з іншими новоствореними видами продукції або вже існуючими видами продукції; широта асортименту продукції певного виду; можливість в подальшому модернізувати певний вид продукції; простота технічного обслуговування і використання продукції; престиж підприємства-виробника та країни в якій було вироблено продукцію; статус виробництва продукції (на основі: власних розробок, придбаних ліцензій тощо); наявність широкої мережі сервіс-центрів виробника продукції тощо).

Для усунення низки недоліків в методиці визначення деяких показників фінансового стану підприємства пропонуємо такі дії:

– визначаючи середньорічне значення вартості певних активів, величини власного капіталу чи заборгованостей для використання у формулах показників ділової активності, рентабельності активів і власного капіталу, необхідно враховувати залишки (сальдо) цих об'єктів по місяцях року, що аналізується;

– необхідно розробити детальну аналітичну таблицю взаємозв'язку значень і тенденцій різних показників фінансового стану, яка допоможе користувачам результатів аналізу швидко виявляти невідповідності у висновках і уникати прийняття помилкових рішень;

– сформуванню єдиної методики аналізу фінансового стану підприємства і відобразити в одному нормативному акті замість існуючих майже десяти, здійснивши критичний науковий аналіз існуючих напрацювань в цій сфері тощо.

Для аналізу загрози банкрутства необхідно припинити практику беззастережного застосування зарубіжних методик без їх адаптації під вітчизняні особливості і без глибокого розуміння суті показників, які використовуються в цих методиках. Також необхідно встановити чіткі обмеження на можливість використання існуючих методик щодо різних типів підприємств (зважаючи на специфіку видів діяльності, організаційно-правові форми тощо), оскільки в іншому випадку виникає загроза маніпулювання результатами аналізу чи прийняття неправильних управлінських рішень. В процесі оцінювання загрози банкрутства також потрібно враховувати низку якісних показників, що характеризують фінансово-економічні, соціально-політичні, техніко-технологічні та інші фактори в розрізі як середовища країни, так і міжнародного середовища.

При визначенні точки беззбитковості графічним способом, врахування реально існуючої зміни постійних витрат хоча б внаслідок дії низки внутрішніх і зовнішніх факторів, дасть змогу зміщувати (з дотриманням визначеного інтервалу) вгору по осі «у» лінії, що відображають змінні, постійні і загальні витрати. Врахування дисконтування доходів призведе до зміщення лінії, що відображає їх зміну, вниз по осі «у». В сукупності це призведе до підвищення достовірності визначення обсягу реалізації виробленої продукції, яка забезпечить підприємству досягнення точки беззбитковості.

В процесі вибору оптимального інвестиційного проекту крім звичних для цих цілей показників (періоду окупності тощо) необхідно проаналізувати довгострокову перспективу проекту, його суспільну актуальність і соціальне значення, ризики кожного проекту, адекватність світовим економічним та науково-дослідним процесам, наявність досвіду і ресурсних можливостей для реалізації конкретного проекту тощо.

Отже, усунення недоліків інструментарію аналізу перспектив економічного розвитку підприємства сприятиме підвищенню рівня оптимальності прийнятих управлінських рішень і вчасності та адекватності реагування на недоліки в їх реалізації.

*1. Зарубинский В.М. Оценка риска банкротства. Мнимое или фактическое банкротство / В.М. Зарубинский, Н.И. Демьянов, Е.Я. Кушлык, И.В. Семеренко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №6 (96). – С.80-90.*

**Шевченко Н.В.**

аспірант

Дніпропетровський національний університет ім. О. Гончара

## **КОРЕЛЯЦІЙНИЙ ТА АВТОКОРЕЛЯЦІЙНИЙ АНАЛІЗ ЧАСОВИХ РЯДІВ ЕКОНОМІЧНИХ МАКРОПОКАЗНИКІВ**

Протягом минулого десятиріччя важливою характеристикою розвитку національної економіки України стала турбулентність економічних процесів та висока волатильність показників соціально-економічного становища. Постає питання щодо можливості прогнозування економічних процесів та визначення тенденцій розвитку. За допомогою аналізу кореляційних і автокореляційних функцій часових рядів було досліджено взаємозв'язки макропоказників та показнику інвестиційної діяльності комерційних банків України.

Інвестиційну діяльність завжди пов'язують з розвитком та інноваціями в національній економіці, саме тому на даному етапі розвитку національного господарства України необхідно приділити увагу залученню інвестицій для якісно нових перетворень національної економіки. Комерційні банки є невід'ємною складовою в процесі нарощування інвестиційних ресурсів та залучення їх в економіку країни.

У дослідженні запропоновано розглянути кореляційні функції показнику інвестиційної діяльності банків у парі з макропоказниками (облікова ставка НБУ, процентні ставки за кредитами та депозитами, індекс споживчих цін та індекс цін виробників промислової продукції, валютний курс євро, долар США, російський рубль) та автокореляційні функції показників.

Тісні кореляційні зв'язки присутні у парах процентних ставок за депозитами та кредитами, індексів споживчих цін та цін виробників промислової продукції, а також у валютних парах: євро – долар США, долар США – рубль, рубль – євро. Наявність зазначених вище кореляційних зв'язків обумовлене природою формування показників, які мають спільний базис для розрахунку, тому динаміка таких показників є взаємозалежною.

Для визначення циклічних характеристик часових рядів в ході кореляційного аналізу було урахувано часових лагів та виявлено, що для більшості показників притаманним є лаг в 13 кварталів. За допомогою аналізу автокореляційних функцій монетарні фактори було згруповано в три вузли: вузол формування ресурсів, вузол використання ресурсів і вузол курсоутворення валют.