



УДК 338.43.01.338.312

© 2016

*В.В. Вітвіцький,*  
доктор економічних наук

Національний науковий  
центр «Інститут аграрної  
економіки»

## **ФОРМУВАННЯ І КЛАСИФІКАЦІЯ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ ПРОДУКТИВНОСТІ В АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ**

**Мета.** Визначити суть і зміст класифікації показників продуктивності живої та уречевленої, абстрактної і конкретної, приватної і суспільної праці, а також сучасних методів аналізу ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств.

**Методи.** Аналітичні, теоретичного узагальнення для узагальнення показників продуктивності та їх місця в системі результативності, економічного аналізу, міжнародного порівняння ефективності та конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств.

**Результати.** Залежно від процесів виробничого перетворення та їх властивостей обґрунтовано класифікацію показників продуктивності, визначено систему індикаторів, на основі яких здійснюється економічне дослідження результативності підприємства.

**Висновки.** Обґрунтовану класифікацію показників продуктивності рекомендовано для використання в аналізі моніторингу виробничої діяльності підприємств усіх форм власності з метою своєчасного реагування на зміни ринку.

**Ключові слова:** продуктивність живої і уречевленої праці, класифікація показників продуктивності, методи вимірювання живої і уречевленої праці.

У нинішніх умовах господарювання зростає роль повсякденного вимірювання функції управління. Сучасні підходи до визначення показників господарської діяльності сільськогосподарських підприємств дають можливість визначити результативність їх діяльності; обґрунтувати поточні і перспективні проекти та управлінські рішення; здійснити заходи з удосконалення обліку, контролю; виявити резерви; оцінити

результати діяльності підприємства; визначити напрями розвитку на довгострокову перспективу.

Перед підприємствами часто постає завдання — оцінити свою відносну продуктивність та ефективність на конкретний період часу і на перспективу.

У господарській практиці проблема аналізу продуктивності як одного з показників ефективності діяльності розв'язується

розрахунком різних якісних показників ефективності, діленням кількісних показників, ефекту на витрати. Тому в останні 20 років для оцінки продуктивності в діяльності зарубіжних підприємств здійснюється системна класифікація показників на нормативній основі.

Більшість підприємств через складність і громіздкість розрахунків показників продуктивності недостатньо або фрагментарно вимірюють процеси перетворення під час виробництва продукції, що призводить до її подорожчання, зниження якості та конкурентоспроможності.

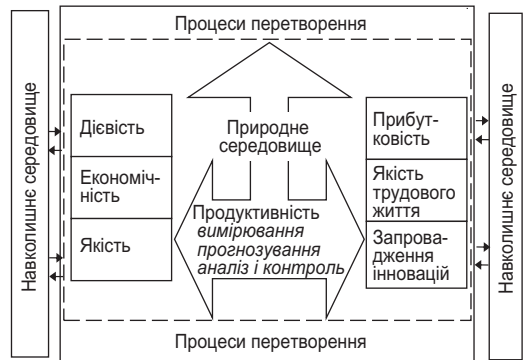
**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблему комплексної оцінки продуктивності в системі результативності досліджували вчені різних напрямів науки Р. Акофф [1], В.С. Дієсперов [2], Р. Уотерман [3], Д. Вільям [4], Б.М. Генкін [5], Г.О. Швиданенко [6], В.Г. Андрійчук [7], Н. В. Тарасенко [8], А. Ліссітса [9].

**Мета досліджень** — визначити суть і економічний зміст класифікації показників продуктивності живої та уречевленої, конкретної й абстрактної, приватної і суспільної праці, а також сучасних методів аналізу ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств.

**Методи досліджень.** Аналітичні, теоретичного узагальнення для узагальнення показників продуктивності та їх місця в системі результативності.

**Результати досліджень.** Далекоглядні менеджери розвинутих країн не ототожнюють вимоги ринку і вироблені ними індикатори: якщо вимоги ринку вони сприймають безперечно, то індикатори використовують обережно у виборі стратегії підприємства залежно від дії різних зовнішніх чинників, зокрема й на самому ринку. Отже, вибір довготермінової стратегії поведінки підприємства на ринку найменше залежить від поточних значень ринкових індикаторів, хоч їх завжди беруть до уваги [1–4].

Перш ніж розглядати проблематику продуктивності як такої, потрібно визначити її місце в загальній системі кількісних та якісних індикаторів «параметрів стану» підприємства, фірми, галузі, держави. Систему індикаторів і характеристик, які в сукупності відображають економічну категорію результативності організаційно-господарської системи, нами пропонується розділити на 7 підсистем: дієвість, економічність, якість,



**Модель взаємодії підсистеми продуктивності в системі результативності**

Джерело: розробка автора

прибутковість, якість трудового життя, запровадження інновацій, продуктивність (рисунк).

**Дієвість** — це ступінь досягнень господарською системою мети. Для оцінки ступеня дієвості потрібно щонайменше 3 критерії: якість, кількість і своєчасність, які мають відповідати на запитання: чи робимо ми «потрібні речі» відповідно до вимог; чи достатньо робимо «потрібних речей»; чи робимо «потрібні речі» і часно?

**Економічність** — це ступінь використання системою «необхідних речей»:

$$\text{Економічність} = \frac{\text{Ресурси, необхідні для споживання}}{\text{Ресурси, фактично спожиті}}$$

Отже, економічність — це показник, що визначає результативність організаційної системи щодо витрат через відповідні індекси, які характеризують динаміку економічності в окремі періоди.

**Якість** — це ступінь відповідності господарської системи стандартам, специфікаціям і очікуванням.

**Прибутковість** — співвідношення між валовими доходами і сумарними витратами.

**Якість трудового життя** — це реагування суспільства господарської системи на соціальні й техніко-технологічні аспекти життя та розвитку працівників.

Б.М. Генкін переконливіше класифікував якість трудового життя як систему показників із позицій працівника, підприємства і суспільства загалом (таблиця) [5].

## Показники якості трудового життя

Рівень оцінок з позиції		
працівника	підприємства	суспільства
Задоволеність працею	Ефективність праці	Рівень життя (вартість спожитого кошика)
Наявність (відсутність) стресових ситуацій на виробництві	Професійна адаптація	Поліпшення якості робочої сили
Можливості особливого просування	Плинність кадрів	Соціальний захист працівників і їхніх родин
Умови праці	Відчуження праці	Споживче поведження
Можливість професійного росту і самовираження	Трудова дисципліна	Соціальна адаптація
Соціально-психологічний клімат	Ототожнення цілей працівника з цілями підприємства	Відчуження від суспільства
Змістовність праці	Кількість конфліктів	Показники задоволеності життям
	Наявність, відсутність випадків виробничого саботажу, страйків	Страйковий рух

*Запровадження інновацій* — це процес, за допомогою якого можна одержати якісніші товари і послуги. У більшості літературних джерел, присвячених продуктивності, про інновації як прикладний напрям написано небагато попри те, що вони є визначальним чинником продуктивності. Проте автори єдині в одному, що організація, яка не вводить нові продукти, послуги, не підвищує їх якість та не вдосконалює технологічні процеси, не зможе впродовж певного часу витримати конкуренцію.

*Продуктивність* — це співвідношення між продукцією цієї системи впродовж певного відрізка часу й витратами на виробництво цієї продукції за цей самий час. Поняття залишається незмінним незалежно від того, про які системи йде мова: індивід, робочу групу, відділення, підприємство, об'єднання, галузь, регіон або галузі економіки країни загалом. Специфіка поглядів на продуктивність визначається колом інтересів або професій і проявляється, на нашу думку, 2-ма напрямками.

Відповідно до здійснюваного нами економічного аналізу в економічній літературі виявлено, що системи вимірювання, планування, контролю і аналізу продуктивності в усіх зазначених вище підсистемах результативності можуть використовуватися як найрізноманітніші способи, методи та моделі економічного, фінансового та соціального аналізу. При цьому їх кількість і широта застосування залежать від конкретних цілей об'єктів дослідження. Саме тому під час розроблення переліку індикаторів економічного

стану підприємства необхідне обґрунтування доцільності їх застосування. Цій проблемі присвячено багато праць вітчизняних і зарубіжних учених економістів. Проте єдиного бачення застосування показників для проведення дослідження немає, і кожен науковець пропонує свій варіант цієї проблеми.

Оскільки кожний економічний процес переважно виражається не одним показником, а цілою системою показників, пов'язаних один з одним, тому показники, за якими проводиться економічна діагностика, можна класифікувати так [6, 7].

Залежно від властивостей процесів перетворення вони є:

- кількісні (визначають розмір господарських явищ, величину кількісних змін, що в них відбуваються, величину ресурсів);
- якісні (характеризують істотні особливості й властивості досліджуваних явищ, рівень їх розвитку, використання ресурсів, ефективність діяльності).

Залежно від масштабів використання ці процеси є:

- загальні (використовуються для характеристики результатів роботи всіх галузей господарства);
- спеціальні, часткові або специфічні.

Залежно від технології їх утворення вони є:

- первинні; похідні; синтетичні; аналітичні.
- Залежно від способу розрахунку вони є:
- відносні (показують співвідношення абсолютних показників і виражаються у відсотках, коефіцієнтах, індексах);
  - абсолютні (виражаються у гривнях).

Н.В. Тарасенко і І.М. Вагнер [8] пропонують додати до зазначеної класифікації коефіцієнтів такі коефіцієнти.

За характером відображення аналізованих процесів вони є:

- натуральні (виражають розмір явища у фізичних одиницях виміру);
- вартісні (показують величину економічних об'єктів і процесів у вартісному виразі);
- трудові (характеризують витрати праці та її ефективність).

За місцем у причинно-наслідкових зв'язках вони є:

- результатні (показник розглядається як результат дії одного або кількох чинників і є об'єктом дослідження);
- факторні (визначають стан результатного показника і є причиною зміни його величини).

За способом формування вони: нормативні, планові, договірні, облікові, звітні, аналітичні.

Ефективність підприємства за використання економетричного підходу розраховують на основі близькості значень показників окремого підприємства (скажімо, витрат, об'єму наданих послуг та ін.) до потенційної або фактичної межі ефективності. Межу ефективності розраховують за виробничою функцією. У рамках економетричного підходу паралельно розвиваються параметричні і непараметричні методи. Обидва носять рівноправний характер, і дослідники не віддають остаточної переваги будь-якому з них.

Параметричні методи базуються на економетричному аналізі й потребують визначення функціональної форми виробничої функції компанії або функцій витрат, прибутків, доходів. Серед переваг цієї групи методів можна виокремити вплив на сумарну функцію статистичного шуму та факторів, через певні причини не включених до моделі. Параметричні методи мають ряд переваг. По-перше, вони враховують таку характеристику, як стохастичність — усі вони дають оцінку ефективності, а не її суворе обчислення. На відміну від непараметричних, параметричним методам не потрібні додаткові методики (наприклад, *bootstrap*) для тестування гіпотез про значущість отриманих оцінок і вплив різних чинників. По-друге, у методах враховано можливість виправлення випадкових помилок. Неправильне вимірювання ефективності роботи одного підприємства не призводить

до зміщення оцінок інших підприємств.

До параметричних методів належать: метод найменших квадратів (МНК); скоригований метод найменших квадратів; стохастичний граничний аналіз (SFA); метод без специфікації розподілу (DFA); метод густого кордону (TFA).

Непараметричні методи використовують математичне програмування і не потребують визначення функціональної форми виробничої функції (функцій витрат тощо), що є однією з головних переваг цих методів над параметричними. Непараметричні методи мають 2 переваги над параметричними. По-перше, для оцінки ефективності не потрібно знати функціональну форму межі ефективності. Межа представляється у вигляді довільної ламаної кривої. По-друге, непараметричні методи обходяться без припущень про розподіл показника неефективності. Методи засновані на розрахунку координат місцерозташування підприємств, що мають найбільшу ефективність, і визначають вершини ламаної кривої. Головними їхніми хибами є: відсутність у моделях векторів помилок і чутливість результатів до кількості змінних у моделі (зі збільшенням кількості факторів у моделі зростає кількість підприємств, що перебувають на межі ефективності). До непараметричних методів належать: аналіз середовища функціонування чи аналіз обволікаючої поверхні (DEA) (для методу Data Envelopment Analysis поки що немає загальноприйнятої назви в українській і російській мовах); метод вільного розміщення оболонки (FDH); індекси продуктивності.

Сутність граничних методів аналізу ефективності полягає в тому, що ефективність компаній оцінюють стосовно межі ефективності, яка визначається найефективнішими компаніями, представленими у вибірці. На відміну від граничних методів, неграничний аналіз засновується на порівнянні із середнім за вибіркою рівнем, який визначають через розрахунок індексів або методом найменших квадратів [9, 10].

З огляду на зазначене вище важливим є саме визначення й обґрунтування системи індикаторів (показників), на основі яких здійснюється економічне дослідження результативності і продуктивності підприємства. Для цих критеріїв потрібно розробити якісні і кількісні характеристики, шкали для розрахунку показників та виявити їх нормативні значення.

## Висновки

Відомі в економічній теорії показники не ідентифікують економічний зміст багатofакторної продуктивності. Наявна інтерпретація зазначених показників відрізняється від їх дійсного змісту: за допомогою коефіцієнтів продуктивності не визначається зниження натуральних витрат на одиницю продукції, оскільки в них використовуються вартісні параметри. Застосування незмінних цін для зважування реальних обсягів продукції і витрат елімінує вплив поточних, але враховує вплив минулих, вже не діючих параметрів ринку.

У цьому контексті коефіцієнт є носієм минулої інформації.

Запропоновані методи та обґрунтовану класифікацію показників продуктивності праці і капіталу рекомендується використовувати в аналізі, моніторингу виробничої діяльності підприємств усіх форм власності за мінімізації витрат, оптимізації прибутку, оцінці технічних, організаційних та інших нововведень, управлінні якістю, визначенні позицій у конкурентних відносинах зі спорідненими фірмами тощо.

## Бібліографія

1. Акофф Р. Планирование будущего корпорации/Р. Акофф. — М.: Прогресс, 1985. — 328 с.

2. Дієсперов В.С. Продуктивність сільськогосподарської праці: моногр./В.С. Дієсперов. — К.: ІАЕ, 2006. — 274 с.

3. *In Search of Excellence: Lessons from America's Best-Run Companies.* Warner Books Inc/J. Peters Thomas, H.J.R. Waterman. — 1984. — P. 360.

4. G. William. How American Business Can Meet the Japanese Challenge. Avon Books (P)/G. William, Oughi Theory Z. — 1993. — P. 255.

5. Генкин Б.М. Экономика и социология труда/Б.М. Генкин. — М.: НОРМА-ИНФРАМ, 1999. — 412 с.

6. Швиданенко Г.О. Бізнес-діагностика підприємства/

Г.О. Швиданенко, А.І. Дмитренко, О.І. Олексик. — К.: КНЕУ, 2008. — 344 с.

7. Андрійчук В.Г. Теоретико-методологічне обґрунтування ефективності виробництва/В.Г. Андрійчук// Економіка АПК. — 2005. — № 5. — С. 52–63.

8. Тарасенко Н. Фінансовий аналіз/Н. Тарасенко, І. Вагнер. — Львів: Новий світ 2000, 2008. — 444 с.

9. Ліссітса А. Теоретичні основи аналізу продуктивності та ефективності сільськогосподарських підприємств/А. Ліссітса//Дискусійні матеріали № 5 Української аграрної конференції. — К., 2007. — 30 с.

10. Посібник з економічного регулювання природних монополій. — К.: Міжнародний центр перспективних досліджень, 2005. — 69 с.

Надійшла 15.06.2016.