

УДК 331.214.13;330.13

Хмель С.Н.
*кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры экономической теории
Национального аэрокосмического университета
им. Н.Е. Жуковского «ХАИ»*

Хмель В.И.
*старший преподаватель кафедры экономической теории
Национального аэрокосмического университета
им. Н.Е. Жуковского «ХАИ»*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДА И ОСНОВНОГО КАПИТАЛА

IMPROVING THE METHODOLOGY TO DETERMINE THE UTILIZATION EFFICIENCY OF LABOUR AND FIXED CAPITAL

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрен вопрос о недостатках используемой в настоящее время методики определения производительности труда и фондоотдачи на уровне предприятия. Показана возможность некоррелятивности современного показателя производительности труда с показателем рентабельности производства. Рассмотрены ситуации, в которых показатель фондоотдачи, рассчитанный по современной методике, будет дезориентировать предпринимателя вследствие формирования у него неверных представлений об эффективности применения основного капитала и воспроизводственных перспективах предприятия. Приведены соответствующие цифровые примеры. Предложены изменения методики расчета названных показателей, направленные на элиминирование указанных недостатков.

Ключевые слова: производственные ресурсы, эффективность применения ресурсов, производительность труда, фондоотдача.

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто питання про недоліки методики визначення продуктивності праці та фондовіддачі на рівні підприємства, яка використовується сьогодні. Показано можливість некорелятивності сучасного показника продуктивності праці з показником рентабельності виробництва. Розглянуто ситуації, в яких показник фондовіддачі, розрахований за сучасною методикою, буде дезорієнтувати підприємця внаслідок формування у нього хибних уявлень про ефективність застосування основного капіталу і відтворювальні перспективи підприємства. Наведено відповідні цифрові приклади. Запропоновано зміни методики розрахунку названих показників, спрямовані на елімінування зазначених недоліків.

Ключові слова: виробничі ресурси, ефективність використання ресурсів, продуктивність праці, фондовіддача.

ANNOTATION

The article considers the issue of the shortcomings of the current methodology for determining labor productivity and capital productivity at the enterprise level. The possibility of the non-correlation of the current indicator of labor productivity with an indicator of profitability of production is shown. Situations in which the rate of return on assets, calculated by modern methods, will disorientate the entrepreneur are considered as a result of the formation of misconceptions about the effectiveness of the use of fixed capital and the reproductive prospects of the enterprise. The corresponding numerical examples are given. Variations in the methodology for calculating the above-mentioned indicators aimed at eliminating these shortcomings are proposed.

Keywords: production resources, resource efficiency, labor productivity, return on assets.

Постановка проблемы. Важнейшим условием стабильного и прибыльного функцио-

нирования предприятий (фирм) в условиях рыночной экономики является правильная, т. е. адекватная, оценка эффективности применяемая в настоящее время методика расчета показателей эффективности труда и основного капитала имеет серьезные недостатки и нуждается в изменениях с целью совершенствования.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросам, связанным с методикой расчета показателей производительности труда и фондоотдачи, уделяется внимание в работах таких авторов, как: И. Бондарь, Е. Васильцов, А. Воронин, В. Гончаров, А. Гурченков, Н. Гусарина, И. Жданов и др. Однако рассмотрение данных показателей в аспекте проблем, поднятых в отраженной статье, пока что не нашло своего отражения в экономических публикациях.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. В настоящее время остаются нерешенными проблемы возможной некоррелятивности показателей производительности труда и рентабельности, а также учета степени износа элементов основного капитала предприятия (фирмы) при расчете фондоотдачи.

Изложение основного материала исследования. Для функционирования предприятия необходимо наличие самых разных производственных ресурсов: трудовых, вещественных (средства труда и предметы труда), финансовых, причем они должны быть представлены в определенной комбинации. Один из признаков предприятия определяется так: предприятие располагает комплексом факторов производства, использование которого позволяет осуществить изготовление (выпуск) нужного продукта. Производитель должен решить задачу оптимального комбинирования и использования производственных ресурсов, т. е. правильно определить необходимое количество каждого ресурса и организовать производственный процесс таким образом, чтобы добиться его максимальной эффективности. При этом нужно иметь возможность определять эффективность

использования каждого ресурса – то, что современная микроэкономика называет отдачей (или производительностью) ресурса. Основными показателями такого рода на уровне предприятия являются, очевидно, производительность труда, фондоотдача, материалоотдача.

Категория «производительность труда» всегда была и остается объектом пристального внимания экономистов – как практиков, так и теоретиков. Наиболее известными попытками теоретического объяснения сути этой категории и методики определения уровня производительности труда являются две: та, которую принял К. Маркс, и та, которую предприняли представители западной экономической науки (маржиналисты).

В своих работах, например, в первом томе «Капитала», К. Маркс неоднократно обращается к категории «производительность труда», рассматривая ее, как правило, под обозначением «производительная сила труда» [1, с. 55, 325, 571, 618, 619, 636]. Приведем цитату из работы этого автора: «Под повышением производительной силы труда мы понимаем здесь всякое вообще изменение в процессе труда, сокращающее рабочее время, общественно необходимое для производства данного товара, так что меньшее количество труда приобретает способность произвести большее количество потребительных стоимостей» [1, с. 325]. Казалось бы, трактовка К. Марксом сути рассматриваемого понятия проста и вполне доходчива: чем меньше труда, тем меньше рабочего времени затрачивается на изготовление товара, тем выше производительность труда (и наоборот). Однако есть в его определении важное уточнение, сводящее на нет кажущуюся простоту толкования основоположником марксистской политэкономии категории «производительная сила труда». Он ведет речь не о рабочем времени как таковом, а о рабочем времени, *общественно необходимом* для производства товара. Что такое «общественно необходимое рабочее время», как определить его величину? Ответ К. Маркса таков: «Общественно необходимое рабочее время есть то рабочее время, которое требуется для изготовления какой-либо потребительной стоимости при наличных общественно нормальных условиях производства и при среднем в данном обществе уровне умелости и интенсивности труда» [1, с. 47]. Получается, что К. Маркс, в общем-то, не стал раскрывать понятие «общественно нормальные условия труда», объяснять, каковы критерии характеристики условий труда как общественно нормальных. Из того, что он сказал, можно сделать вывод: общественно нормальными условиями труда являются какие-то «средние» условия, при которых работник средней квалификации будет трудиться со средней интенсивностью. Значит, К. Маркс считал общественно необходимым рабочим временем «среднее» рабочее время, общественно необходимыми затратами

труда – «средние» затраты труда? Думается, такой подход к вопросу о толковании данных категорий является несколько упрощенным. Как отмечал А. Маршалл, «...существует много вариантов толкования понятия «средний» по отношению к предприятию» [2, с. 404].

Если мы хотим понять, как определить уровень и динамику производительности труда на предприятии – реальном субъекте производственно-хозяйственной деятельности, то объяснение сути этого понятия К. Марксом нам мало что даст. И более того, рассматривая данную категорию в соответствии с ее трактовкой этим автором, экономисты-практики, оценивая результаты функционирования той или иной производственной единицы, в большинстве случаев будут делать неправильные выводы, касающиеся изменения уровня производительности труда. Например, если в отрасли насчитывается большое количество предприятий, то уменьшение затрат труда на изготовление какого-то товара вследствие улучшения производственного процесса на одном или на нескольких из них еще не будет означать уменьшения количества времени, общественно необходимого для производства этого товара – следовательно, по К. Марксу, и производительность труда не повысится? Или она вроде бы как не повысится в принципе, но повысится на этих предприятиях? Нетрудно и запутаться. Получается следующее: категория «производительная сила труда», рассмотренная К. Марксом, и производительность труда как одна из характеристик эффективности реального производственного процесса – разные понятия. Не случайно К. Маркс ничего не писал о методике определения уровня производительности труда на предприятиях, при производстве определенных товаров, не рассматривал примеров такого рода.

Западные экономисты теоретически рассматривают производительность труда в контексте разработанной ими концепции определения эффективности использования, иными словами, отдачи производственных ресурсов. Речь идет о маржиналистской теории. Маржиналисты считают, что отдачу ресурса характеризует показатель «предельный продукт». В учебнике «Экономика» К. Макконнелла, С. Брю и Ш. Флинна эта категория трактуется следующим образом: «Предельный (приростный, маржинальный) продукт (marginal product) – дополнительный продукт, произведенный при использовании дополнительной единицы ресурса (количество всех других используемых ресурсов остается постоянным); равен изменению общего объема продукции, деленному на изменение количества использованного ресурса» [3, с. 991]. Соответственно, отдача, результативность ресурса «труд», т. е. производительность труда, должна оцениваться по показателю предельного продукта этого ресурса.

В данном случае главная проблема заключается в трудностях, связанных с определением

нием величины предельного продукта ресурса. В свое время авторы посвятили этому вопросу несколько статей [4; 5]. Категория «предельный продукт» представляет собой абстрактно-схематическую дефиницию. В реальной действительности узнать его величину практически невозможно; следовательно, и производительность труда нужно определять как-то иначе, по-другому, а не по предельному продукту ресурса «труд». С этим согласны и сами западные экономисты. В том же упомянутом нами учебнике «Экономикс» сказано: «Производительность труда (labor productivity) – общий объем продукции, деленный на количество затраченного на его производство труда; *средний продукт* труда или выработка одного работника за один час» [3, с. 993]. Казалось бы, авторы отказываются от показателя «предельный продукт труда» в пользу показателя «средний продукт труда»? Нет, не так все просто. Маржинальные показатели для западных экономистов – своего рода священная корова; если отбросить этот самый маржинализм, от их microeconomic практически ничего не останется. В приведенном определении они говорят не о выработке *на одного работника*, а о выработке *одного работника*. Правда, уже не уточняется, что речь идет о «предельном» работнике – тут господа американские экономисты-теоретики схитрили. Тем не менее намек на предельный продукт есть, т. е. саму эту категорию авторы знаменитого учебника «Экономикс» не отрицают, вроде бы как оставляя себе лазейку, путь к отступлению.

В общем, получается так: западные экономисты предлагают на практике определять уровень производительности труда как выработку на единицу его затрат, которая (единица) выражена во времени. У них такая единица трудовых затрат – человеко-час. Короче говоря, представители западной экономической науки являются сторонниками *традиционной* методики расчета показателя «производительность труда», которая никак не связана с их пресловутой теорией предельной производительности ресурсов. В теории у них – нечто свое, «оригинальное», а на практике – как у всех.

В учебниках по экономике украиноязычных и русскоязычных авторов показатель производительности труда трактуется точно так же, как у западных экономистов: речь идет о количестве продукции в расчете на единицу затрат труда (человеко-час, человеко-день и т. д.) или на одного работника [6, с. 514; 7, с. 50–53; 8, с. 208; 9, с. 376; 10, с. 234–237]. По нашему мнению, принятая в настоящее время методика расчета показателя «производительность труда» не лишена недостатков. Дело в том, что ее применение вполне допускает некоррелятивность названного показателя с обобщающим показателем эффективности работы предприятий – рентабельностью производства. Вполне возможно снижение рентабельности при повышении выработки (которая сейчас рассматрива-

ется как производительность труда), и наоборот. Рассмотрим цифровые примеры, подтверждающие сказанное. В качестве единицы трудовых затрат возьмем один человеко-час.

Допустим, работник за один час труда изготавливает пять единиц продукции. Оплата труда установлена на уровне 10 грн. в расчете на единицу продукции. Материальные затраты (с учетом амортизации элементов основного капитала) – 12 грн. в расчете на единицу продукции. Продукция продается на рынке по цене 25 грн. Рассчитаем показатель рентабельности производства, который экономисты-теоретики называют нормой прибыли. Обозначим его Р.

$$P = \frac{25 \text{ грн} \times 5 - (10 \text{ грн} + 12 \text{ грн}) \times 5}{(10 \text{ грн} + 12 \text{ грн}) \times 5} \times 100\% = 13,6\%$$

Прибыль в расчете на один час труда работника при этом – 15 грн. Предположим, что для стимулирования работника трудиться с большей отдачей руководство предприятия решило повысить расценки и платить за изготовление единицы продукции не 10 грн., а 11 грн. Работник отреагировал адекватно – он стал производить за час шесть единиц продукции (а было пять). Таким образом, производительность труда, рассчитываемая по принятой в настоящее время методике, возросла на 20%. А как изменилась рентабельность?

$$P = \frac{25 \text{ грн} \times 6 - (11 \text{ грн} + 12 \text{ грн}) \times 6}{(11 \text{ грн} + 12 \text{ грн}) \times 6} \times 100\% = 8,6\%$$

Рентабельность снизилась! Прибыль в расчете на один час труда работника тоже снизилась с 15 грн. до 12 грн. – значит, уменьшается и общая величина прибыли. Все это происходит при повышении производительности труда, которая, вспомним, увеличилась на 20%. Не правда ли, напрашивается вопрос: а может, что-то здесь не так? Может быть, производительность труда нужно определять как-то по-другому? Правомерность постановки такого вопроса станет еще более явной, если рассмотреть и другие примеры производственных ситуаций, в которых обнаруживается разнонаправленность динамики производительности труда и рентабельности.

Допустим, исходные условия аналогичны тем, которые изложены в предыдущем примере. Далее события развиваются таким образом: руководство предприятия исходя из каких-то своих соображений принимает решение снизить расценки и платить работнику за изготовление единицы продукции не 10 грн., а 9 грн. Это привело к ослаблению трудовой мотивации работника, и он стал производить меньшее количество продукции в течение одного часа труда: не пять, а четыре единицы. Таким образом, производительность труда снизилась на 20%. Казалось бы, менеджеры предприятия должны прийти к выводу об ошибочности своего решения, связанного со снижением расценок. Но не тут-то было! Расчеты показывают, что рентабельность производства и прибыль, несмотря на

снижение уровня выработки, возрастут.

$$P = \frac{25 \text{ грн} \times 4 - (9 \text{ грн} + 12 \text{ грн}) \times 4}{(9 \text{ грн} + 12 \text{ грн}) \times 4} \times 100\% = 19\%$$

Прибыль в расчете на один час труда работника: $[25 \text{ грн} - (9 \text{ грн} + 12 \text{ грн})] \times 4 = 16 \text{ грн}$. (а было 15 грн.).

Производительность труда (или то, что сейчас под ней понимают) упала, а обобщающие показатели результативности производственной деятельности улучшились. Опять наблюдается «нестыковка» показателей производительности труда и рентабельности.

А может получиться и так, что рентабельность и прибыль будут изменяться при прежней производительности труда (выработке). Рассмотрим еще один цифровой пример, предположив возможность изменения величины материальных затрат на единицу производимой продукции.

Допустим, в силу каких-то причин эти затраты уменьшились с 12 грн. до 10 грн. Выработка работника и величина зарплаты остаются без изменения: пять единиц продукции за один час и 10 грн. за единицу продукции. Рыночная цена продукции по-прежнему составляет 25 грн.

$$P = \frac{25 \text{ грн} \times 5 - (10 \text{ грн} + 10 \text{ грн}) \times 5}{(10 \text{ грн} + 10 \text{ грн}) \times 5} \times 100\% = 25\%$$

Прибыль в расчете на один час труда работника составит: $[25 \text{ грн.} - (10 \text{ грн.} + 10 \text{ грн.})] \times 5 = 25 \text{ грн}$.

Наблюдается значительное повышение рентабельности производства и существенный рост прибыли, и все это без какого бы то ни было изменения «производительности труда». Думается, эти слова здесь можно заключить в кавычки (если показатель производительности труда рассматривается в контексте методики его расчета, принятой в настоящее время).

Необходимо разработать новую методику определения уровня производительности труда. При этом, по нашему мнению, следует учитывать следующие обстоятельства:

- в условиях осуществления производственной деятельности, направленной на получение не просто продукта, а продукта, предназначенного для продажи, т. е. товара, определение экономической эффективности невозможно без точного учета затрат на его изготовление;

- для оценки результатов работы предприятия в смысле определения объема выпуска в условиях рыночной экономики наиболее адекватным является показатель добавленной стоимости.

Определить отдачу того или иного производственного ресурса как «вклад» этого ресурса в результат производственной деятельности, в стоимость произведенного продукта, конечно же, невозможно. В то же время необходимо каким-то образом оценить эффективность применения каждого ресурса, установить, как она изменяется с течением времени. Это позволило

бы принимать верные решения, касающиеся оптимизации комбинирования производственных ресурсов. Думается, решение такой задачи должно основываться на сопоставлении двух величин: добавленной стоимости произведенного продукта и затрат на определенный ресурс. Такой критериально-методический принцип должен лежать в основе определения уровня производительности каждого ресурса и оценки изменения этого уровня. Таким образом, мы определим, какое количество добавленной стоимости приходится на единицу стоимости ресурса.

Если речь идет о показателе «производительность труда», то затраты на ресурс отражает заработная плата работников. Формула для расчета этого показателя будет выглядеть так:

$$ПТ_n = \frac{C_d}{ЗП},$$

где $ПТ_n$ – производительность труда, определяемая по новой методике;

C_d – величина добавленной стоимости продукции, произведенной за определенный период времени;

$ЗП$ – заработная плата работников, занятых изготовлением этой продукции.

Вернемся к нашему цифровому примеру и выполним расчеты $ПТ_n$ для всех рассмотренных ситуаций.

Вначале уровень производительности труда, определяемой по новой методике, был таким:

$$ПТ_n = \frac{25 \text{ грн} \times 5 - 12 \text{ грн} \times 5}{10 \text{ грн} \times 5} = 1,3$$

На одну гривну затрат на ресурс «труд», т. е. на одну гривну заработной платы, приходилась одна гривна тридцать копеек добавленной стоимости.

При увеличении выработки за один час труда с пяти до шести единиц продукции и росте заработной платы с 10 грн. до 11 грн. за единицу продукции, когда наблюдается снижение рентабельности, производительность труда, рассчитанная по новой методике, тоже снизится:

$$ПТ_n = \frac{25 \text{ грн} \times 6 - 12 \text{ грн} \times 6}{11 \text{ грн} \times 6} = 1,18$$

Если выработка уменьшается с пяти до четырех единиц продукции за один час, зарплата снижается с 10 грн. до 9 грн. за единицу продукции и при этом растет рентабельность, $ПТ_n$ увеличивается:

$$ПТ_n = \frac{25 \text{ грн} \times 4 - 12 \text{ грн} \times 4}{9 \text{ грн} \times 4} = 1,44$$

И, наконец, последний случай, когда снижаются материальные затраты при прежних выработке и зарплате и при этом наблюдается рост рентабельности:

$$ПТ_n = \frac{25 \text{ грн} \times 5 - 10 \text{ грн} \times 5}{10 \text{ грн} \times 5} = 1,5$$

Здесь, как мы видим, величина показателя производительности труда (рассматриваемого

не как выработка, а в соответствии с предлагаемой методикой) также будет большей по сравнению с исходными условиями.

Что же получается? При использовании новой методики определения производительности труда мы получаем результаты, подтверждающие прямую коррелятивность данного показателя с обобщающим показателем эффективности производства – с его рентабельностью. Во всех случаях динамика этих показателей является однонаправленной, а при расчете производительности труда как выработки за определенное время, т. е. по методике, используемой в настоящее время, получалось совсем по-другому. Картина, действительно, вырисовывалась странная: при повышении так называемой производительности труда рентабельность снижалась, и наоборот. Напрашивается вопрос: можно ли ставить знак равенства между понятиями «производительность труда» и «выработка»? В рыночной экономике в отличие от натурального хозяйства, при котором ответ на данный вопрос будет однозначно положительным, все не так просто, и мы попытались это показать. Думается, новая методика определения уровня производительности труда является более корректной по сравнению с традиционной, которая зачастую допускает «оторванность» данного показателя от основного критерия эффективности производственно-хозяйственной деятельности товаропроизводителей – прибыльности. Примеры ситуаций, в которых рентабельность производства и выработка изменялись в противоположных направлениях, подтверждают этот вывод.

В то же время мы не предлагаем отказываться от показателя выработки как такового. «Старый» показатель производительности труда нужно использовать наряду с «новым». Предметом дальнейших исследований, выходящих за рамки данной статьи, должна стать разработка методики, позволяющей корректно и адекватно определять уровень и оценивать динамику производительности труда на основе, так сказать, симбиоза этих двух показателей.

Поскольку наряду с использованием ресурса «труд» важнейшим и обязательным условием процесса выпуска продукции является применение средств труда, необходимо обратить внимание на проблему оценки эффективности использования этого фактора производства. Главным показателем такой оценки в настоящее время

является фондоотдача, которая, кстати, рассчитывается по принципу, аналогичному тому, который мы предлагаем для определения уровня производительности труда. Однако здесь имеется очень серьезная проблема: расчет фондоотдачи по методике, используемой в настоящее время, зачастую не позволяет правильно ответить на вопрос об эффективности применения основных производственных фондов, а также может дезинформировать предпринимателя с точки зрения оценки перспектив его предприятия. Определение фондоотдачи по элементарно простой методике, т. е. как соотношения двух величин: объема выпуска продукции и стоимости основных фондов (основного капитала предприятия) за какой-то период времени является недостаточно корректным и в плане определения эффективности использования средств труда, и в воспроизводственном аспекте. Дело в том, что повышение степени износа основных фондов при прочих равных условиях означает «улучшение» показателя фондоотдачи.

Рассмотрим цифровой пример. Предположим, создано и начало работать предприятие, первоначальная стоимость основных фондов которого составляла 50 млн. грн. С течением времени вследствие амортизации стоимость основных фондов предприятия постепенно уменьшалась. Допустим, годовая норма амортизации для всех элементов основных фондов одна и та же – 15% (разумеется, это упрощение, но оно вполне допустимо, т. к. сделано исключительно с целью сделать менее сложными математические расчеты и никоим образом не затрагивает сути рассматриваемой проблемы). Предполагается также, что в течение рассматриваемого периода никаких новых инвестиций в основные фонды предприятие не делало.

Сопоставив величины объема выпуска продукции и среднегодовой стоимости основных фондов, можно, используя хорошо известную всем формулу, определить фондоотдачу за каждый год. Результаты расчетов приведены в табл. 1.

На протяжении всего рассмотренного периода объем выпуска продукции на предприятии уменьшался. За пять лет он снизился более чем вдвое. За это время оборудование, введенное в действие в начале этого периода, было в значительной мере изношено. Итак, есть все основания утверждать, что рыночное положение и техническое состояние предприятия от

Таблица 1

Расчет фондоотдачи по традиционной методике

Годы	Объем производства на предприятии, млн. грн.	Среднегодовая стоимость основных фондов предприятия, млн. грн.	Фондоотдача
1-й	30,1	46,3	65 коп/грн
2-й	26,4	38,8	68 коп/грн
3-й	24,1	31,3	77 коп/грн
4-й	19,3	23,8	81 коп/грн
5-й	13,5	16,3	83 коп/грн

года к году ухудшались, т. е. предприятие уверенно шло к закрытию. Но обратим внимание на изменение показателя фондоотдачи: она все время увеличивалась, а ведь это, как скажет специалист в области экономики, получивший знания из современных учебников, свидетельствовало о повышении эффективности использования элементов основного капитала. Напрашивается ироническое замечание: в данной ситуации фондоотдача достигнет максимальной величины как раз накануне закрытия предприятия, когда какая-то продукция еще будет изготавливаться, а процесс амортизации основных фондов уже практически завершится. Какой «информативный» показатель эта самая фондоотдача, как «точно» он отражает производственно-экономическое состояние предприятия и его перспективы! Может быть, неладно что-то с самой методикой расчета этого показателя?

По нашему мнению, при определении фондоотдачи необходимо принимать во внимание степень износа основных фондов предприятия. Расчет данного показателя следует осуществлять по такой формуле:

$$\text{ФО} = \frac{\text{ВП}}{\text{ОФ}_{\text{ср}}} \times (1 - \text{К}_и)$$

где ФО – фондоотдача;

ВП – годовой объем выпуска продукции;

ОФСР – среднегодовая стоимость основных фондов;

К_и – коэффициент износа основных фондов предприятия.

Коэффициент износа основных фондов определяется для каждого года и рассчитывается по формуле:

$$\text{К}_и = \frac{\text{ОФ}_п - \text{ОФ}_{\text{ср}}}{\text{ОФ}_п}$$

где ОФ_п – первоначальная стоимость основных фондов.

Вернемся к нашему цифровому примеру. Результаты расчетов фондоотдачи по предлагаемой методике представлены в табл. 2.

Картина резко изменилась: вместо роста фондоотдачи наблюдается ее снижение. Теперь нужно сделать вывод не о повышении эффективности использования основного капитала предприятия, а, наоборот, о ее снижении. Думается, такая оценка более адекватно отражает сложившуюся ситуацию: ведь положение предприятия, которое сокращает объем производства и

не приобретает новых машин, оборудования, не обновляет свои основные фонды, очевидно, ухудшается, и снижение фондоотдачи послужит одним из сигналов этого ухудшения. Если же рассчитывать показатель фондоотдачи по традиционной методике, ее рост в ситуациях, подобных рассмотренной нами, может сыграть дезинформирующую роль, способствуя созданию картины обманчивого благополучия, формируя неверную оценку состояния и перспектив предприятия.

Конечно, рассмотренный нами цифровой пример был упрощенным, поскольку предполагалось, что для всех элементов основных фондов предприятия коэффициент износа один и тот же. В реальной действительности, очевидно, такое маловероятно, однако это ни в коей мере не ставит под сомнение возможность практического использования предложенной методики расчета фондоотдачи. Если различные элементы основного капитала предприятия изношены в разной степени, нужно определить коэффициент износа для каждого из них, а затем вывести общий коэффициент износа, рассчитав его как среднюю взвешенную величину. Думается, такой подход к данному вопросу является вполне корректным. Таким образом, рассмотренная нами методика определения фондоотдачи вполне может быть использована на любом предприятии, в любой производственно-хозяйственной ситуации.

Выводы. Современная методика определения степени эффективности применения важнейших производственных ресурсов – труда и средств труда – является несовершенной, поскольку она уязвима с точки зрения соответствия показателей производительности труда и фондоотдачи критериям эффективности производственной деятельности и воспроизводственных перспектив предприятий – субъектов рыночной экономики. При расчете производительности труда необходимо наряду с показателем выработки использовать показатель соотношения количества выпущенной продукции и затрат на ресурс «труд». Задачей дальнейших исследований в этом направлении является выведение и обоснование формулы, позволяющей определять уровень производительности труда с учетом обоих названных показателей.

При расчете показателя фондоотдачи нужно учитывать степень износа основных фондов

Таблица 2

Расчет фондоотдачи по новой методике

Годы	Объем производства на предприятии, млн. грн.	Среднегодовая стоимость основных фондов предприятия, млн. грн.	Коэффициент износа основных фондов	Фондоотдача
1-й	30,1	46,3	0,074	60 коп/грн
2-й	26,4	38,8	0,224	53 коп/грн
3-й	24,1	31,3	0,374	48 коп/грн
4-й	19,3	23,8	0,524	39 коп/грн
5-й	13,5	16,3	0,674	27 коп/грн

предприятия. Это позволит сделать данный показатель более адекватным с точки зрения оценки производственно-технического состояния и воспроизводственных возможностей предприятия.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. 1. М.: Политиздат, 1969. 907 с.
2. Маршалл А. Принципы экономической науки. Т. 1. М.: Прогресс, 1993. 415 с.
3. Экономикс: принципы, проблемы и политика / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю, Ш.М. Флинн; пер. 18-го англ. изд. М.: ИНФРА-М, 2011. Т. XXX. 1010 с.
4. Маржиналистская схоластика / С.Н. Хмель, В.И. Хмель, И.Ю. Тур. Бизнес Информ. 2012. № 5. С. 30–35.
5. Схоластичность в мігросоціотіс: можливо ли елімініруваніе? / С.Н. Хмель, В.И. Хмель, И.А. Любушкина. Бизнес Информ. 2013. № 5. С. 67–72.
6. Большая экономическая энциклопедия. М.: ЭКСМО, 2007. 816 с.
7. Экономика предприятия: учеб. пособ. / Под общ. ред. Л.Г. Мельника. Сумы: Университетская книга, 2002. 632 с.
8. Экономика предприятия: учебник / Под ред. А.Е. Карлика, М.Л. Шухгальтер. М.: ИНФРА-М, 2004. 432 с.
9. Экономика предприятия: учебник для вузов / Под ред. Е.Л. Кантора. СПб.: Питер, 2007. 400 с.
10. Економіка підприємства: навч. посіб. / За заг. ред. А.В. Калини. К.: МАУП, 2006. 352 с.