



УДК 330.115

Касьянова Н.В.

ДОДАНА ВАРТІСТЬ ЯК ДЖЕРЕЛО РОЗВИТКУ КРУПНИХ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Обґрунтовано доцільність використання доданої вартості у якості головного джерела розвитку крупних промислових підприємств України. Запропоновано математичну модель визначення доданої вартості з урахуванням внутрішніх чинників.

The expediency of use of surplus value as a main source of development of major industrial enterprises of Ukraine has been substantiated. The mathematical model of determination of the surplus value with taking into account the internal factors has been offered.

Особливо важливою на сучасному етапі інноваційного розвитку вітчизняного підприємництва є проблема отримання такої інформації, на основі якої підприємець був би в змозі ухвалити ефективне та стійке управлінське рішення. Саме формалізована можливість вибору якнайкращого варіанту з позицій явно заданого критерію оптимальності з безлічі альтернатив і послужила підставою для спрощення і формалізації задач прийняття рішень. Ця обставина стала причиною того, що довгі роки теорія прийняття рішень розвивалася в основному у бік поглиблення і модернізації математичного апарату, часто в збиток змістовній стороні питання.

Особливістю економіки як об'єкту, в якому приймаються рішення, на відміну від інших об'єктів полягає в тому, що в управлінні економічними системами безперервно виникають нові обставини, які стосуються економічної системи. Саме рішення полягає у визначенні нової політики або коригуванні вже реалізовуваної політики з урахуванням цих нових обставин.

Перш ніж перейти до безпосереднього розгляду проблем прийняття управлінських рішень, щодо інноваційного розвитку підприємств, необхідно визначитися в таких основних поняттях, як розвиток, еволюція, зростання, оскільки вироблена філософією єдина, загальноприйнята точка зору на них, на жаль, не часто використовується у відношенні до економічних систем, якими є підприємства і промислові комплекси.

Проблеми розвитку економіки завжди знаходилися в центрі уваги вітчизняних учених: В.П.Александрової, О.М.Алимова, О.І.Амоши, Ю.М.Бажала, В.Ф.Беседіна, В.М.Бородюка, М.С.Герасимчука, В.Е.Коломойцева, М.Г.Чумаченка, Г.А.Швиданенко, В.Я.Шевчука, Г.К.Ялового, а також зарубіжних – Е.Долана, Д.Кейнса, К.Кларка, Д.Ліндсея, Е.Мандела, А.Маршалла, В.Парето, Д.Расса, У.Томпсона та інших.

Проте, окремі аспекти вимагають детальнішого опрацювання. Недостатньо розглянуті питання джерел інноваційного розвитку крупних промислових підприємств в умовах ринкових перетворень. Наукою та практикою майже не досліджений економічний потенціал як чинник ефективного розвитку підприємства.

Загальноприйняте визначення поняття „розвиток” звучить таким чином. Розвиток є необоротною, направленою, закономірною зміною матерії та свідомості, їх універсальною

властивістю; в результаті розвитку виникає новий якісний стан об'єкту - його складу або структури [3]. На наш погляд, це визначення потребує деякого коригування. Так, в результаті розвитку змінюється не тільки структура системи, але і її поведінка, функціонування. В системних і навіть деяких синергетичних визначеннях розвитку вказані присутні недоліки, а його переваги нерідко не реалізуються.

Все різноманіття поглядів на розвиток можна подати у вигляді чотирьох груп. Перша група дослідників пов'язує розвиток з реалізацією нових цілей, цілеспрямованістю змін, але це не є необхідною умовою, а тим більше атрибутом розвитку [4]. Друга розглядає його як процес адаптації до навколишнього середовища, що також є лише його умовою - необхідною, але зовсім не достатньою [5]. Третя група підміняє розвиток його джерелом - суперечностями системи [6]. Четверта - отожднює розвиток з однією з його ліній - прогресом, або ускладненням систем [7], або однією з його форм - еволюцією [8].

Перед вітчизняними підприємствами існує декілька можливих шляхів розвитку: 1) залишитися на других ролях в міжнародній конкурентній боротьбі, в кращому разі виробляти конкурентну на внутрішньому ринку продукцію; 2) спробувати, використовуючи закупівлю технологій, устаткування, ліцензій і патентів, копіюючи виробу фірм-лідерів, вийти на міжнародні ринки (ринки третіх країн); 3) спробувати одним ривком або в результаті стрибкоподібного розвитку на основі власних напрацювань досягти високого технологічного розвитку фірм-лідерів і навіть обійти їх.

Відсутність адекватного визначення розвитку в системних концепціях спонукає звернутися до загальноприйнятого трактування, взявши до уваги її недоліки. На наш погляд, під інноваційним розвитком слід розуміти якісну зміну складу, зв'язків (тобто структури) і функціонування системи, або, стисло, будь-яка якісна зміна системи.

Кількісна зміна складу та взаємозв'язків системи виражає поняття „зростання” і його темпи (отже, зростання не слід отожднювати з розвитком, що характерне для багатьох економістів). Таким чином, економічні показники діяльності підприємства характеризують саме зростання підприємства, а не його розвиток. Розвиток підприємства може бути здійснений за рахунок якісних змін. Визначення джерела цих змін і є метою даного дослідження. Одним з головних джерел ефективного інноваційного розвитку промислового підприємства пропонується використовувати додану вартість, яку створено на підприємстві.

В умовах жорсткої конкуренції розробка та впровадження нових технологій – найважливіша задача на етапі створення конкурентоздатної та надійної науково-технічної продукції. Разом з цим гостро відчувається необхідність використання нового високопродуктивного устаткування, для придбання якого необхідні досить великі інноваційні кошти. Традиційно при аналізі діяльності економічних систем приймається за аксіому, що підприємства прагнуть максимізації свого прибутку за рахунок використання якого і здійснюється досягнення цілей і орієнтирів розвитку підприємства. Але, чим можна пояснити, що рентабельність операційної діяльності крупних промислових підприємств України на протязі останнього десятиріччя не перевищує 5%, крім того, має місце і велика частка збиткових підприємств (38% у 2004 році) [1]. Складається враження, що крупні промислові підприємства свідомо не прагнуть одержувати прибуток, керівництво цілеспрямовано планує низьку рентабельність і можливості збитків в річних фінансових звітах.

Проте, малоприбуткові і навіть збиткові виробничі об'єднання насправді мають чималий господарський ефект - створену додану вартість, тобто керівництво підприємств влаштовує, що воно може розпоряджатися значним фондом оплати праці і крупними амортизаційними відрахуваннями на відновлення раніше придбаних основних засобів. А

акціонери-працівники підприємства, що не має прибутків, задовольняється заробітною платнею.

Це узгоджується з думкою відомих американських економістів Мілгрона і Робертса про другорядну роль прибутку в плануванні ефективності сучасних західних фірм. Наприклад, в ході опиту президентів 100 найбільших фірм Японії запитали про те, якими повинні бути цілі фірми і які їх реальні цілі. Відповідь „збільшення прибутку акціонерів” зайняла четверте місце, зібравши всього 3,6% голосів [2].

Таким чином, у високотехнологічному підприємстві, що має, як правило, великі й навіть надмірні (у зв'язку з неповним завантаженням виробництва) основні засоби, сумі прибутку належить далеко не ключова роль при плануванні результатів роботи підприємства, якщо порівняти малий прибуток з великими амортизаційними відрахуваннями та фондом оплати праці персоналу. Прибуток буде необхідний, якщо суми амортизації та фонду оплати праці, що нараховується, недостатньо для інноваційного розвитку підприємства, тобто існує необхідність періодичного прибутку.

Разом з випадковими чинниками формування прибутку (змінюючи ринкової кон'юнктури, умов постачальників, тарифів на енергоресурси і т.п. екзогенними причинами) крупні підприємства можуть систематично коригувати прибуток з наступних причин:

– низька (навіть негативна) рентабельність компанії полегшує керівництву отримання контролю над підприємством, бо скорочується кількість зовнішніх претендентів на крупні пакети акцій та виникає можливість дешево скуповувати акції у дрібних акціонерів;

– намагання оптимізувати оподаткування, в тому числі знизити прибуток, який обкладається податками;

– при наявності певної фінансової схеми роботи з партнером, виникає можливість продажу продукції навіть по собівартості з метою подальшого виведенням прихованого прибутку в „офшорні підприємства”;

– піклування про високу заробітну платню, що призводить до нарощування витрат на виробництво та скорочення прибутку;

– висока, неодноразово переоцінена вартість основних засобів підприємства створює можливість встановлювати значні амортизаційні відрахування, достатні для поточного оновлення устаткування без залучення прибутку.

Як альтернативою прибутку підприємства критерієм ефективності промислового підприємства може служити більш стабільна умовно-чиста продукція або додана вартість.

Умовно-чиста продукція або додана вартість - це розрахунковий показник, що використовується для характеристики обсягу виробництва, який розраховується як результат виключення з вартості відвантаженої продукції витрат на оплату спожитих у процесі виробництва предметів праці та вартості субпідрядних робіт.

Управління підприємством як системою зі створення доданої вартості об'єднує наступні функції:

1) контроль на основі показників обсягу та структури доданої вартості;

2) аналіз діяльності підприємства з погляду його можливостей задовольняти інтереси економічних суб'єктів;

3) прогнозування розвитку підприємства за допомогою використання методів економіко-математичного моделювання;

4) прийняття рішень щодо управління розвитком підприємства через управління обсягом та структурою доданої вартості.

Таким чином, управління підприємством у сучасних умовах потребує розрахунку показника доданої вартості та його впливу на ефективність діяльності підприємства і його подальший розвиток. Економіко-математична модель повинна забезпечувати зв'язок

показників виробництва доданої вартості та доходів підприємства, які необхідні для його розвитку.

Будемо вважати, що в статистичній моделі прибутку підприємства діють три початкові ендогенні чинники: додана вартість, вартість основних засобів (або витрати на амортизацію, пропорційні вартості основних засобів) і чисельність персоналу. Четвертим чинником, що дозволяє врахувати в моделі зміну екзогенних умов, є сукупний показник зовнішніх чинників, який відображає динаміку інфляції й інших тимчасових процесів.

Важлива задача полягає у визначенні оптимального розміру доданої вартості, яку раціонально створювати крупному промислому підприємству. Мова йде про необхідність формування оптимізаційної задачі. Надмірне підвищення доданої вартості при значному відставанні темпів зміни прибутків підприємства є сигналом „тінізації” діяльності підприємства і не може сприяти розвитку підприємства. Негативним є і занадто малий розмір доданої вартості.

Джерелами розвитку підприємства є основні фонди, трудові ресурси і зовнішні чинники (державне регулювання, інфляція і т.п.). Ці чинники входять як складові в модель виробничої функції підприємства, наприклад функції Кобба-Дугласа.

З економічної і математичної точок зору оптимізація управління основними ресурсами підприємства і способу виробництва зводиться до знаходження таких ресурсів кожного виду, які забезпечують екстремальне значення вихідного показника (доданої вартості) при обмеженні на сумарну вартість ресурсів, тобто

$$DV = f(O_f, G_p, z) \rightarrow \max \quad (1)$$

$$S \geq p_1 O_f + p_2 G_p + p_3 z \quad (2)$$

де DV - додана вартість;

O_f - вартість основних засобів;

G_p - чисельність персоналу підприємства;

z - сукупний показник впливу зовнішніх чинників, який відображає динаміку макроумов.

p_1, p_2, p_3 - постійні коефіцієнти, що визначають «вагу» кожного з чинників розвитку підприємства.

Для спрощення інтерпретації сутності задачі (1) і (2) без обмеження спільності розглянемо тільки два чинники (O_f і G_p), на які можна безпосередньо впливати в рамках підприємства, тоді

$$DV = a_0 \cdot O_f^{a_1} \cdot G_p^{a_2} \rightarrow \max \quad (3)$$

$$S \geq p_1 O_f + p_2 G_p \quad (4)$$

де a_0, a_1, a_2 - коефіцієнти еластичності чинників розвитку підприємства

Цільова функція (3) за відсутності обмеження (4) не має екстремуму і є монотонно зростаючою. Тому шукане обмеження лежить на межі допустимої області, що відповідає відношенню рівності у виразі (4).

Економіко-математическая модель виробництва у вигляді (3) виражає:

а) рівень доданої вартості, яку одержано при відповідних виробничих фондах і трудових витратах;

б) якісну структуру виробництва, тобто усереднену тенденцію його розвитку з урахуванням еластичності виробничого процесу, тобто показують тенденцію доданої

вартості залежно від зміни відповідного ресурсу на 1%. Фактично показник еластичності характеризує усереднену міру ресурсів виробництва;

в) властивості суми коефіцієнтів еластичності ($a_0 + a_1 + a_2$), що характеризують тенденцію зміни доданої вартості при одночасній зміні всіх входів на 1%. При $(a_0 + a_1 + a_2) > 1$ підприємство розвивається (збільшується DV) із зростанням концентрації входів, а при $(a_0 + a_1 + a_2) < 1$ - ефективність зменшується;

г) властивості рівняння (3) дозволяють співставити витрати ресурсів згідно коефіцієнтів еластичності та норм взаємозамінності. Відомо, що норми заміни одного виду ресурсів іншим розраховуються як відношення показників еластичності;

д) взаємозамінність може представляти всі види чинників розвитку підприємства (O_f, G_p, z), через один з них;

е) абсолютне значення зміни величини доданої вартості на підставі диференціювання (3) виглядає наступним чином:

$$dDV(t) = \frac{\partial DV}{\partial O_f} dO_f(t) + \frac{\partial DV}{\partial G_p} dG_p(t) \quad (5)$$

де $dDV(t)$ - повний диференціал функції $DV(t)$ в t момент часу;

$dG_p(t)$ - приріст або зменшення чисельності працюючих і т.д.

У окремих випадках по O_f, G_p, z показують ефективність додаткових витрат при інших рівних умова.

На підставі (3) можна визначити наступну залежність

$$\left. \begin{aligned} P &= \frac{DV}{G_p} = a_0 O_f^{a_1} * G_p^{a_2} \\ F &= \frac{DV}{O_f} = a_0 O_f^{a_1-1} * G_p^{a_2} \end{aligned} \right\} \quad (6)$$

де P - продуктивність праці;

F - фондовіддача.

Темпи зростання визначаються наступним чином

$$T_{DV} = \frac{DV_t + DV_{t-1}}{DV_{t-1}} 100 \quad T_P = \frac{P_t + P_{t-1}}{P_{t-1}} 100 \quad T_F = \frac{F_t + F_{t-1}}{F_{t-1}} 100 \quad (7)$$

де T_{DV} - темпи зростання обсягу доданої вартості, %;

T_P - темпи зростання продуктивності праці, %;

T_F - темпи зростання (зниження) фондовіддачі, %.

В цілому, розглянувши взаємозв'язок розвитку підприємства з чинниками, які залежать від однієї доданої вартості, слід зазначити, що:

- в задачах управління розвитком підприємств інтереси економічних суб'єктів, цілі та ресурсні обмеження процесів розвитку доцільно формалізувати за допомогою показників обсягу та структури доданої вартості.

- прибуток підприємства є вторинним у відношенні до доданої вартості, тому виправдано планувати не досягнення максимального прибутку, а створювати додану вартість (до якої ввійде і прибуток як одна з її складових);

- крупні промислові підприємства України мають велику частку доданої вартості в обсязі реалізації продукції, причому норма утворення доданої вартості є досить стабільною, але стабільність відсутня в динаміці їх прибутку (вона в значній мірі в майбутньому періоді випадкова);

– задача управління підприємством як системою зі створення доданої вартості може бути апроксимована комплексом задач прийняття рішень, до якого входять: задача формування виробничої функції підприємства, наприклад функції Кобба-Дугласа; задача вибору стратегії реагування на зміни зовнішнього середовища; задача вибору стратегії розвитку підприємства як системи зі створення доданої вартості та інші. Для підтримки розв'язання комплексу задач доцільно використовувати комплекс оптимізаційних та імітаційних моделей.

На підставі проведеного дослідження можна припустити, що на практиці крупні машинобудівні підприємства вже прийшли до забезпечення стійкої частки доданої вартості в обсязі реалізації продукції, усвідомленню першорядної ваги управління доданою вартістю і вторинності прибутку. Метою подальшого дослідження слід вважати оцінку впливу окремих факторів на розмір доданої вартості, яку одержують крупні промислові підприємства та апробація математичної моделі на фактичному матеріалі функціонування машинобудівних підприємств Донецького регіону.

Література

1. Статистичний щорічник України за 2004 рік. - К.: Українська енциклопедія, 2005.
2. Милграм П., Роберте Д. Экономика, организация и менеджмент. СПб.: Экономическая школа, 2001.
3. Советский энциклопедический словарь. М., 1980.
4. Губарь А.И. Проблемы экономического роста. Барнаул, 1993.
5. Гумеров Ш.А. Развитие и организация. // Системные концепции развития. М., 1985. Вып. 4.
6. Диалектика познания сложных систем. / Под ред. В.С. Тьютина. М., 1988.
7. Моисеев Н.Н. Алгоритмы развития. М., 1987.
8. Корсунцев И.Г. Философия развития (опыт глобальной эпистемологии). М., 1995.
9. Ласточкин Ю.В., Ицкович И.И. Модели управления добавленной стоимостью и прибылью в крупных производственных компаниях // Экономика и математические методы. 2005, том 41. № 2, с. 64-73
10. Ерохина Е.А. Теория экономического развития: системно-синергетический подход. Монография // <http://orel.lsr.ru/nettext/economic>

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф.Берсуцьким Я.Г. 05.06.06*

*Надійшла до редакції
23.05.06*