

## ДО ПИТАННЯ ЩОДО ПРИСКОРЕННЯ ЗРОСТАННЯ МАСИ НОВОЇ ВАРТОСТІ ЯК ГОЛОВНОГО ДЖЕРЕЛА ФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОГО БАГАТСТВА КРАЇНИ ТА ВИРІШЕННЯ СОЦІАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ

### Деякі теоретичні питання нової вартості

Безпосередньо з проблемою нової вартості автор пов'язує необхідність в подальшому здійсненні повної перебудови розподільних відносин, її зростання в зв'язку з освоєнням ринкових механізмів фінансових та господарських форм господарювання. Серед основних питань слід всебічно здійснити такі:

а) перехід до розрахунку, прогнозування та обліку нової вартості в формі національного доходу їх розподілу;

б) науково обґрунтувати методологічну модель нової вартості;

в) здійснити перехід до розрахунку, прогнозування та обліку нової вартості в грошовому обчисленні.

Вимірювання нової вартості, в наслідок виробничої діяльності й надання послуг де кінцевим результатом є валовий продукт в грошовому виразі, та частин, що закладені в цій вартості, спожитих засобів виробництва і валового доходу, а по країні — національного доходу, здійснюється за допомогою цін. Останні формуються в грошовій формі всієї вартості товару та його розподільних частин.

І ще. Відомо, що ціна є проявом закону вартості, а вартість є законом цін. Тому в цьому випадку соціально-економічний зміст ціни виявляється і конкретизується в її функціях, які вона виконує в умовах розвинутих ринкових відносинах. За допомогою цін визначаються як валовий дохід окремого підприємства, об'єднання, міністерства (відомства), а також весь валовий національний дохід країни. Тобто, визначається вся створена нова вартість, що вироблена на окремому підприємстві, і в сумі по галузі і в цілому в національній економіці.

Найменше до цього часу розроблені методологічні основи розподілу валового доходу, при чому стосовно розподілу безпосередньо на підприємстві. Першим кроком повинна стати розробка методики визначення створеної нової вартості та чистого продукту. Методика, на наш погляд, повинна врахувати певні аналогії визначення валового внутрішнього продукту держави. Можна застосувати два варіанти розрахунку створеної нової вартості:

1) метод вирахування з валового продукту спожитих засобів виробництва за допомогою використання різних звітних матеріалів;

2) метод сумування фонду заробітної плати і прибутку.

Тим часом, слід мати на увазі, що будь-які розрахункові методи, побудовані на недостатньо взаємозв'язаних між собою даних, не гарантовані від помилок. Тому необхідно перейти до складання вартісного балансу валового продукту і його розподілу (у поточних й в порівнянних цінах).

Схему побудови балансу валового продукту і валового національного доходу по країні необхідно якомога повніше пов'язувати з економікою окремого підприємства, де утворюється валовий дохід.

Методика утворення валового доходу підприємства має свої відмінності. Відомо, що ціни реалізації продукції та послуг окремих підприємств та рівень податкових платежів не співпадають і значно відрізняються від середніх в державі. Також, як вже згадувалось вище, діюча практика обліку продукту та доходів не дозволяє застосовувати єдиний економічний підхід. Окрім того, різна рентабельність окремих виробів та послуг створює різні можливості для збільшення об'єму валового доходу, та за рахунок чинників, незалежних від показників ефективності роботи підприємств.

Лише розробка науково обґрунтованої методики виділення валового доходу з валового продукту дозволить виробити нормативи, форми і методи формування валового доходу та його розподілу. На наш погляд, такий підхід стане величезною стимулюючою дією прискорення виробництва, послуг, а значить, також вплине на значне зниження питомих витрат минулої праці, економії живої праці, збільшення прибутковості і рентабельності кожного господарюючого суб'єкту.

Загальний склад валового внутрішнього продукту можна представити в наступному вигляді (схема 1).

Схема 1

Склад валового продукту (випуску) за вартістю

Склад випуску (в цілому по країні) – С					
Теж саме в галузі – С					
Теж саме на підприємстві – С					
Проміжне споживання = А		Валова додана вартість = В		Податки за виключення субсидій, пов'язаних з виробництвом = По	Загальна сума випуску = Тз
Перенесена амортизація Виробничих фондів = а	Матеріальні грошові витрати = в	Оплата праці найманих працівників = Зп	Валовий прибуток, змішаний дохід = Пр		

Розрахунок валового доходу слід проводити за наступною формулою. Він складе:

$$B = C - A, \quad (1)$$

де  $B$  — нова створена вартість, валовий дохід підприємства;  $C$  — сума випуску виробництва продукції, послуг;  $A$  — проміжне споживання.

Вартісна величина розподіленого валового доходу не може бути похідною. Вона складається об'єктивно, причому з врахуванням особливостей виробництва, послуг індивідуально. При зміні об'єму виробництва, рин-

кових цін і цін на спожиті засоби виробництва відразу ж змінюється об'єм валового доходу і розподілених частин. А оскільки заробітна плата практично не може мати тенденції до зниження (навіть, з політичних причин), зміни, що відбуваються, знаходять віддзеркалення, перш за все, в прибутку.

Тому маса прибутку зростає лише з об'єктивних причин (їх потрібно знати і враховувати). Ріст фонду оплати праці, без зростання валового випуску, веде до зниження частки прибутку і, отже, до зниження виробничої рентабельності.

Та частина продукту, яка реалізується, завжди буде рівна тільки сумі цін реалізації, частина призначена для виробничого споживання — сумі цін придбання. Отриманий же як різниця валовий дохід буде знаходитись залежно від продуктивності праці, вартості валового продукту і зміни фонду відшкодування. Вдосконалення розподілу якраз і є умовою ліквідації негативних явищ, що виявляються у використанні діючих важелів менеджменту. І, перш за все, таких як заробітна плата, прибуток, форми економічного стимулювання та податкових механізмів.

При аналізі валового доходу нами обраний наступний, стосовно промислового підприємства, методологічний підхід його отримання і розподілу. По таких видах діяльності, як виробництво нової техніки і видів нових видів продукції машинобудування, проведення дослідів, досліджень, робіт загальнозаводських (фабричних) лабораторій, охороні праці, обслуговування та догляду за устаткуванням, поточного ремонту устаткування, експлуатації транспортних засобів, роботи з підготовки і підвищення кваліфікації працівників, оргнабору робочої сили, організації наукових конференцій, виставок, видання заводських газет, ведення науково-дослідних робіт, що проводяться фахівцями НДР і КБ, всі витрати, на наш погляд, слід відносити на статті виробничого характеру. Окремо необхідно обліковувати грошові витрати, понесені підприємством в результаті допущень безгосподарності, недостач, втрат, псування продукції (за мінусом відшкодованих винними особами).

Розподіл створеного продукту по даній схемі дозволить встановлювати бажані пропорції, стосовно особливостей роботи кожного господарюючого органу. Оскільки значна частина валового доходу, В, є власністю і залишається у розпорядженні підприємств і використовується відповідно до його статуту та державного законодавства, власники та персонал практично зацікавлені в його зростанні.

Власники (державні та недержавні) господарюючих суб'єктів, використовуючи цей механізм, створюють систему менеджменту зростання валового доходу за рахунок кращого використання наявного державного, приватного або суспільно створеного капіталу. Валовий дохід, отриманий понад нормально — середнього (нормативного, розрахункового), є додатковим валовим доходом, який створює додаткову заробітну плату і нові децентралізовані джерела фінансування. Вирахування спожитих засобів виробництва, А, за інших рівних умов буде тим меншим, чим вище будуть результати виробництва при даних параметрах виробничих фондів.

Економічний оптимум співвідношення спожитих засобів виробництва і валового доходу є об'єктом бага-

торічних дискусій дослідників. Розглядаючи співвідношення фонду відшкодування і валового доходу, деякі економісти акцентують увагу на існуванні закономірного зв'язку між зростанням фонду відшкодування і національним доходом. На їх думку, національний дохід збільшується у складі сукупного продукту в поточних цінах і збільшується у фізичному об'ємі продукту, якщо його розраховувати в однакових цінах.

Безумовно, є й такі що дотримується абсолютно іншої позиції. Вони вважають, що національний дохід закономірно зростає в продукті, який має великі конкурентні можливості на споживчому ринку товарів та послуг.

Прихильники теорії відносного зниження валового доходу виходять із закону підвищення органічної будови виробництва і закону випереджаючого розвитку, що обумовлено підвищенням витрат основного та об'єгового капіталу. Ці прихильники відносного зростання валового доходу вважають, що дія закону випереджаючого розвитку сфери виробництва засобів виробництва не веде до більш прискореного зростання валового доходу в порівнянні із зростанням фізичного об'єму товарів та послуг. Основним їх аргументом є відмінність об'ємів валового доходу, який створено і валового доходу, який витрачено на різні потреби.

Проте, на співвідношення темпів зростання валового доходу і засобів виробництва, впливають не тільки ці чинники. Великий вплив спричиняє різна динаміка матеріальності продукції, якщо зростають ціни на сировину, енергоносії, транспортні потреби. Наприклад, збільшується загальний обсяг витрат, навіть, якщо витрати знаходяться під впливом нестійких питомих норм витрачання сировини, матеріалів, палива, енергії на одиницю продукції. Також під впливом структурних зрушень в виробництві.

На рівень матеріальних витрат на одиницю продукції має значний вплив зміна грошової оцінки продукції, а не лише матеріальних витрат. Під впливом же продуктивності живої праці ціни на продукцію в більшості випадків знижуються швидше, ніж оцінка матеріальних витрат. Навіть в окремі періоди підвищення цін (наприклад, на матеріали, енергоносії, транспортні тарифи), ціни на предмети праці зростали швидше, ніж ціни на продукцію, що відповідно, привело до підвищення в цілому матеріальних витрат, зокрема, в промисловості.

Це підтверджується проведеними нами численними спостереженнями і розрахунками. Зниження частки валового доходу в окремі роки пояснюється, крім сказаного, освоєнням нової української грошової одиниці — гривні, інтенсивним освоєнням нових галополюючих ринкових цін, а також величезними недоліками у використанні виробничого та трудового капіталів. Динаміка і пропорції випуску продукту та надання послуг, заходів проміжного споживання та валової доданої вартості розкриває (у цінах відповідних років) випереджачий темп зростання фонду відшкодування.

Вивчення доходів окремих з них показало, що серед машинобудівних підприємств 22,6 відсотків їх загального числа отримували доходи до 0,12 гривні на гривню продукції і 41 відсотків в межах 0,12—0,19 гривні, до 0,75. Серед взуттєвих підприємств приблизно 0,11—

Таблиця 2

Інформація про приріст вартості створеного продукту, структури розподіленої валової доданої вартості в окремих галузях національної економіки України за 2001–2005 рр. (у ринкових цінах)

Галузі	Приріст, відсоток			Частка в валовій доданій вартості, відсоток (2005 р.)	
	Випуск продукції	Проміжне споживання	Валова додана вартість	Оплата праці найманих працівників	Валовий прибуток, змінаний дохід
В цілому по країні, в т.ч.:	70,8	72,3	68,9	44,0	44,6
Обробна промисловість	92,0	89,6	100,9	56,0	41,4
Сільське господарство	29,3	31,2	26,9	59,8	48,5
Будівництво	101,3	101,2	101,3	57,1	41,8
Торгівля, послуги	93,4	93,1	93,6	38,1	58,6

Розраховано за матеріалами національної статистики України за 2001–2005 роки

0,15. Досить широка диференціація відносно невисокого отриманого доходу спостерігається на меблевих, масложирових, більш висока — на кондитерських підприємствах.

Якщо ж розглянути розміри отримуваних доходів в розрахунку на одного працюючого промислово–виробничого персоналу, то вийде аналогічна картина. Одночасно, у ряді випадків виявилось у відсотковому виразі близьке значення показників на окремих групах підприємств. При розгляді валового доходу у відношенні до всіх госпрозрахункових засобів, використовуваних у виробництві, зазначений показник характеризує його ефективність.

Це привело до висновку про те, що під ефективністю виробництва слід розуміти максимізацію валової доданої вартості по відношенню до витрат живої і уречевленої праці при оптимальному співвідношенні фонду споживання і фонду накопичення.

Коли застосований по всій промисловості чистий дохід виступає в своїй повній мірі, то стосовно окремого підприємства він диференційований, оскільки він містить в собі частину додаткового доходу у формі ренти,  $R$ , в результаті сприятливіших умов виробництва, що склалися (характер виробництва, природно–геологічні умови; потужність однозначних виробничих фондів, що зафіксували на певному етапі даний рівень технічного прогресу; відхилення індивідуальних витрат виробництва від середнього галузевого рівня, відсутність прямої пропорції між вартістю засобів виробництва і діючими ринковими цінами тощо).

В цілому, на прикладі зібраних нами матеріалів, помітна поки що негативна тенденція формування валової доданої вартості в порівнянні із зростанням випуску продукції та послуг і в ній фонду відшкодування. Але, оскільки в різних галузях діють і різні чинники, що визначають розмір і темпи зростання нової створеної вартості, виникає необхідність в регулюванні рентних відносин з метою створення щодо всіх виробників більш — менш рівних умов у формуванні валової дода-

ної вартості і в створенні необхідних умов для формування фондів плати праці й валового прибутку, що утворюється з нього.

*Концепції використання створеної нової вартості в системі виміру стану розвитку економіки*

В економічній літературі (минулого століття й до тепер) постійно йдуть дискусії по використанню економічного критерію валового доходу для оцінки результативності діяльності господарюючих структур.

Між тим, як показує міжнародний досвід, використовуються вимірники, які в концентрованому вигляді відображають ефективність роботи виробничих структур і складають економічну основу створення децентралізованих і централізованих фондів грошових копгтів. В основному практика схиляється до показників вартості та її створеної нової частки.

Максимізація критеріїв економічності за допомогою використання показників доходів, створеної нової вартості, більш повно забезпечує значне зростання матеріального виробництва і додаткової вартості, при тому з мінімальними матеріальними, трудовими та грошовими витратами.

Економічні критерії, які нині використовуються для оцінки економічного розвитку матеріального виробництва, в цілому класифікуються в основному по групах: об'ємні, трудові, фінансові, матеріальні (у частині матеріально–технічного постачання і збуту).

Останніми роками на промислових підприємствах або збільшується, або зменшується кількість додаткових показників. Це робиться, в основному, з метою посилення чи централізації інформаційних систем, в залежності від можливостей використання економіко — математичних методів менеджменту, а також в залежності від характеру діяльності підприємств, широти їх господарської самостійності, ініціативи і відповідності в виконанні напрямів, які взяли на себе окремі бізнесмени та володарі (державні та недержавні) господарюючими суб'єктами, власники чи органи державного управління. Особливо в роки «активної» приватизації, в якості найважливіших показників «економічності» виробництва, значна увага стала приділяється показникам реалізації та прибутку, а також економічно, в даному випадку, не обґрунтованій рентабельності продукції. Остання ніяк не пов'язувалась з утворенням фондів реальних доходів, з рівнем використання основного, обігового капіталів, формуванням фондів оплати праці, додаткових виплат в залежності від продуктивності, виплатою дивідендів утримувачам акцій тощо.

Разом з тим, стали ще більше помітними недоліки таких економічних показників, як валова, товарна продукція, валовий оборот, нормативна вартість обробки і інших, що застосовувалися раніше як оцінка економічності виробництва. Міжнародна практика показала, що показник об'єму валової продукції в умовах ринку перестав діяти, орієнтувати менеджерів підприємств на випуск конкурентних виробів, дійсно необхідних споживачеві. І, як відомо, у багатьох випадках це привело до банкрутства значної кількості підприємств.

Освоєння економічних законів ринку, вимоги конкурентної боротьби корінним чином змінили тактику та стратегію менеджменту, привели до пошуку та застосування нових критеріїв оцінки результативності функціо-

нування виробничих структур. Тому й виникли проблеми в оцінці результатів діяльності. Ускладнився процес обліку та аналізу виробництва. Стихийне введення нових критеріїв оцінки виробничої діяльності взагалі утворило проблему можливості з високою достовірністю судити про стан використання потенціалу підприємства, продуктивності праці, доходів. Ускладнився економічний зв'язок (пропорція) між об'ємом виробництва і фінансовими ресурсами, які утворюються на підприємствах.

Тому, нова ситуація, яка склалась на, так би мовити, «нових» підприємствах, тепер вже приватизованих, і державних, посилила проблему оцінки результатів виробничої діяльності. Проблема оцінки економічності стала ще важливішою і актуальнішою.

Відомо, що загальний принцип економічного оптимальності по відношенню до промислового виробництва в ринкових умовах зосереджується на найбільш раціональному і ефективному використанні виробничого капіталу, трудових і фінансових ресурсів, природних багатств і усуненні зайвих витрат і втрат. Досягнення найбільших результатів при найменших витратах — такий непорушний закон був, є і буде. Дія цього закону базується на найбільш раціональному використанні виробничих ресурсів для отримання високих економічних результатів.

У економічній літературі в даний час маємо різні погляди щодо поліпшенню практики, яка склалась про оцінку стану економічності виробництва. Той інтерес, який викликала ця проблема і той широкий діапазон думок, який сьогодні є, головним чином в дисертаціях молодих вчених, говорить про серйозність і разом з тим складність її вирішення. Тут слід особливо підкреслити те, що пошуки критерію є не самоціллю, а диктуються конкретними вимогами сучасного етапу становлення української економіки.

Розглядаючи економічні показники для використання їх як критеріїв економічності виробництва необхідно не забувати про функції, що покладаються взагалі на виробниче підприємство. Вони повинні, на нашу думку:

- якнайповніше відображати стан використання виробничого капіталу, трудових та фінансових ресурсів. Це найголовніший інтерес власників;

- стати одночасно наскрізними для узагальнення на рівні галузі, території, країни;

- виконувати функцію вимірника для співставлення з іншими показниками для цілей формування балансу пропорційного зростання і розподілу продукту по вартості та створення нової її частини — валової доданої вартості;

- бути сумірними з такими показниками, як вартість основного та обігового капіталів, продуктивність праці, середня заробітна плата, прибуток, дивіденди по акціях тощо;

З мірою даних вимог нами зроблена спроба узагальнити існуючі концепції з вказаного питання в економічній літературі, нових наукових працях, перевіривши їх в практичних умовах роботи господарюючих суб'єктів економіки.

Всі запропоновані критерії економічності виробництва, висунуті економістами, нами умовно зведені в чотири групи. У припустимій мірі, нехтуючи тим, що про-

позиції при їх відносній єдності мають свої особливості і відтінки, нами вони були віднесені до відповідних груп за наступними ознаками.

До першої групи увійшли пропозиції авторів, які акцентують увагу на ступінь насичення товарного ринку; до другої — віднесені пропозиції по застосуванню вартісних агрегатних і синтетичних показників; третю — пропозиції по ширшому використанню показника маси прибутку або рентабельності, а в четверту — включені пропозиції, пов'язані з показником продуктивності праці, що висувається як основний критерій економічності виробництва. Розглянемо результати отриманих спостережень.

У першій групі опинилися пропозиції про те, що з метою подальшого вдосконалення економічних розрахунків необхідно визначати рівень товарності виробництва з участю окремих підприємств у формуванні конкретної кінцевої продукції в державі. На нашу думку, дану пропозицію неможливо навіть перевірити на практиці, оскільки встановити додатковий показник рівня товарності виробництва, не залежний від форми організації виробництва, як пишуть автори, практично неможливо, а самі автори не зробили до цього ніяких спроб.

Інші економісти, навпаки, шукають вимірники економічності виробництва, пов'язуючи їх з показниками об'єму виробництва, капіталу, окремих його частин або структурою. Тобто, як вважають автори цієї пропозиції, необхідно застосувати показники, які були б побудовані в системі «відношенням об'єму виробництва до вартості активної частини фондів, з урахуванням їх оновлення, змінності роботи устаткування, тривалості змін і інших факторів». Перевірка цього показника в практичних умовах показала, що у якості узагальнюючого, єдиного для різних видів виробництв, він є нестійким.

На прикладі групи підприємств машинобудівної, меблевої, харчової промисловості було визначено, що використання цих показників не створює бажаної ситуації в оцінці результатів для практичного використання власників підприємств. Також встановлено, що і до цих пір є випадки, коли підприємства освоюють устаткування, вартість якого в порівнянні із старим, збільшується у вищій пропорції, ніж приріст потужностей навіть в кілька разів, що свідомо веде до спотворених результатів загальної економічності виробництва.

Деякі автори пропонують в якості показника економічності виробництва використовувати критерій віддачі основного капіталу, як відношення об'єму виробництва до вартості цього капіталу, а також рентабельності як відношення балансового прибутку до маси основного капіталу. Цим ігнорується структура виробництва та рівень доходної бази. Між тим, дехто вважає, що з такою рентабельністю понад усе поєднується не показник віддачі капіталу, а фондомісткість продукції. «Оцінка діяльності підприємств по показнику рентабельності, наголошують ці автори, без урахування зміни фондомісткості не може відобразити дійсного внеску конкретних підприємств в підвищенні (зниженні) ефективності виробництва».

Перевірка зазначеного підходу до оцінки досягнень на практиці показала, що фондомісткість продукції нестійка, вона має різні значення (по темпах) для окремих підприємств. А там, де підприємства здійсню-

ють заходи до вивільнення непотрібного устаткування, фондомісткість навіть знижується. Тому погодитися з цим показником, як критерієм економічності, означає поставити конкретне підприємство в невизначені умови, так як диференційований рівень технічної оснащеності, що склався, говорить про те, що оновлення фондів йтиме на окремих підприємствах і надалі нерівномірно, і що оновлення основних виробничих фондів, особливо на підприємствах з технічно застарілим капіталом загальмується. Але тут автори зовсім відійшли від фінансових результатів та конституційних обов'язків господарюючих органів ділитись своїми доходами з бюджетами.

В окремих роботах навпаки, не говорячи про результати діяльності підприємств, піклуються лише про регулювання виробництва з допомогою зміни об'ємів платежів до бюджетів. В даному випадку вважається, що обов'язки перед бюджетами мають стати стимулюючим чинником підвищення ефективності виробництва. Тут ми бачимо щось подібне до раніше розглянутого, автори, аналізуючи показники діяльності підприємств, думаючи лише про взаємини з бюджетами, недостатньо, на наш погляд, цікуються про зв'язок платежів з початковими елементами виробничого капіталу. Для них процес йде навпаки, від «платежів до бюджету» до руху виробничого капіталу та трудових ресурсів. Платежі до бюджету — це лише частина результату праці, частина доходу підприємства.

Робляться також пошуки в застосуванні агрегатних показників економічності виробництва, за допомогою яких, можна врахувати декілька найважливіших сторін функціонування виробництва. Одним з таких показників економічності виробництва вбачається застосовувати в єдиному загальному коефіцієнті економічності, який розраховується як добуток з двох коефіцієнтів, результат зростання продуктивності праці і віддачі капіталів.

В даному випадку зміна коефіцієнта економічності в ту чи іншу сторону відбувається внаслідок закономірної зміни економічних співвідношень в різноманітних взаємозв'язках. Коефіцієнт продуктивності праці в цьому випадку приймається у вигляді відношення об'єму балансового прибутку до фонду заробітної плати, а коефіцієнт віддачі — у вигляді відношення об'єму сум реалізації товарної продукції до загального середньорічного об'єму виробничих фондів, тобто у вигляді дробу, де чисельник — це добуток прибутку на об'єм реалізації, а знаменник — добуток фонду заробітної плати на середньорічний об'єм виробничих фондів. Приведемо ці показники:

$$K_{ек1} = \frac{R \cdot \Pi_p}{A \cdot Z_n}, \quad (2)$$

$$K_{ек2} = \frac{\Pi_p \cdot R}{Z_n \cdot A}, \quad (3)$$

де  $K_{ек1}$  та  $K_{ек2}$  — коефіцієнт економічності;  $R$  — об'єм реалізації продукції;  $\Pi_p$  — прибуток;  $Z_n$  — фонд заробітної плати.

Суть формули не змінюється, як вважають автори, якщо провести розрахунки на одиницю (долар, гривня, рубель) заробітної плати і грошову одиницю виробничих фондів.

Сама ідея виробити агрегатний показник економічності, яким враховувалася б економія минулої і живої праці, заслуговує схвалення. Але в даній інтерпретації підбору первісних параметрів для агрегатного показника є ряд серйозних погрешностей.

Ось, що ми отримали при аналізі коефіцієнтів економічності з іншими показниками на великому числі підприємств, спостерігаючи за ними в останні роки. Деякі підприємства знизили ці показники за два роки на 4,2 %, а балансовий прибуток — на 4,9 %, хоча агрегатний показник зріс на 1,2 %. Відсутність взаємозалежного зв'язку між «коефіцієнтом економічності» та іншими економічними показниками виявилася при спостереженні на ряду підприємств машинобудівної промисловості. Суперечності в показниках виявилися в результаті того, що між частинами формули відсутній логічний і математичний зв'язок.

По-перше, показник реалізації сам по собі спотворює показник економічності, оскільки об'єм реалізації не співпадає в часі з об'ємом виробництва; на різних підприємствах склалася різна структура ресурсів, що бере участь у виробництві, з причини чого рівень прибутку на грошову одиницю заробітної плати також різний; а з причини різної структури розподіленого прибутку, що склалася, на підприємствах, має місце і різний рівень рентабельності реалізованої продукції.

По-друге, в даному показнику ми, по суті, маємо справу із загальною рентабельністю помноженою на об'єм реалізації і поділеною на фонд заробітної плати, що не витримує необхідної логіки. Тому, приведені авторами на захист формул аргументи, говорять не на користь даного агрегатного показника.

Є й інші показники, які також були нами розглянуті. Як критерій економічності виробництва пропонується, наприклад, показник людино-фондопродукція. В цій інтерпретації допущена інша крайність. Тут змішані натуральні і вартісні показники, між якими не є прямого причинно-наслідкового зв'язку, а це ускладнює його застосування в практиці економічної оцінки дійсного рівня господарювання. В даному випадку доречно нагадати відоме положення про те, що «різні речі стають якісно порівнянними лише після того, як вони зведені до відомої єдності. Тільки як вирази відомої єдності вони є однойменними, а отже, сумірними величинами».

Нам здається, що потрібно навести приклади ще й такого підходу до оцінки економічності господарювання. Є пропозиція, що таким показником має стати так званий сукупний показник економічності виробництва. За думкою авторів, він повинен виражатися рівнянням маси балансового прибутку до суми вартості основного виробничого капіталу, або ж до всього капіталу — основного та обігового, а також до сукупної вартості всієї суми вартості виробничого капіталу разом з сумою фонду заробітної плати, або лише до фонду заробітної плати.

Нижче приводиться загальний вид запропонованих формул:

$$P = \frac{\Pi_p}{a}; \quad (4)$$

$$P = \frac{\Pi_p}{A}; \quad (5)$$

$$P = \frac{P_p}{A + Z_n}; \quad (6)$$

$$P = \frac{P_p}{Z_n}, \quad (7)$$

де  $P$  — рентабельність виробництва;  $P_p$  — річна маса отриманого прибутку;  $a$  — середньорічна вартість основних виробничих фондів;  $A$  — середньорічна вартість основних і оборотних виробничих фондів;  $Z_n$  — річний фонд заробітної плати.

Автори вказують на те, що тільки відношення прибутку до виробничого капіталу може служити показником їх ефективності, тому що прибуток є основним джерелом відтворення капіталу. Підкреслюючи при цьому, що в усякому разі, оцінювати свої результати підприємство може лише за результатами використання як живої, так і уречевленої праці.

Обрання в якості одного із елементів економічної моделі ефективності виробництва показника ресурсів підприємства (авансованого капіталу засобів виробництва і фонду заробітної плати) виправдане цілим рядом обставин. Але нічим не виправдано використання прибутку в цьому показнику, який неповністю характеризує економічний рівень господарювання.

Всі заходи, що проводяться господарюючими ланками щодо вдосконалення організації праці і виробництва, здійсненню режиму економії, знаходженню внутрішніх резервів ефективнішого використання устаткування, вдосконалення того що діє, і впровадженню нової техніки, підвищенню продуктивності праці, економії сировини і матеріалів, палива, енергії тощо знаходять відображення в валовій доданій вартості підприємств, яка, як вже говорилося, виступає в ролі одного з найважливіших якісних показників і економічної оцінки ефективної діяльності підприємств, тобто їх доходів.

Не на користь прибутку говорить і той факт, що він не є повним джерелом, використовуваного в системі економічної оцінки виробництва. З прибутку формується не більше 15–20% на додаткові форми оплати праці, приблизно така ж частина йде на подальший розвиток виробництва, значна частка направляється до бюджетів, й практично, часто, зовсім нічого не виділяється на соціально-культурні заходи і житлове будівництво.

Тому нині не через прибуток, а через створення високого рівня валової доданої вартості може успішно здійснюватись ефективний зв'язок фінансово-економічних результатів роботи підприємства з механізмом створення реальних умов всебічного здійснення всіх заходів розвитку. Так як чим більшим є створена нова вартість, валовий дохід, тим вищі можливості розвитку самого підприємства, тим вище рівень матеріального добробуту найманих працівників. І, безумовно, чіткість, повнота й своєчасність розрахунків та платежів.

*Механізм державного менеджменту щодо зростання створеної нової вартості*

Тепер вже склались всі необхідні економічні умови, щоб на самому високому, державному рівні запровадити механізми державного менеджменту прискореного зростання створеної нової вартості, валових доходів підприємств, галузей економіки й в цілому країни.

Нова вартість в практиці застосовується нині як сума балансової доданої вартості, яка розраховується на високих щаблях — національною статистикою України. Між тим, лише в найнижчій ланці вона виконує функцію економічного критерію результативності виробництва.

Але сам по собі не може віддзеркалювати його економічність. Лише в порівнянні з авансованими ресурсами, що використовуються для здійснення виробничої діяльності, дозволяє в повній мірі відобразити комплексну економічну результативність господарсько-фінансової діяльності.

Знову звернемось до відомого. Результат досягається при ефективному функціонуванні трьох «простих» елементів, які задіяні безпосередню в сфері матеріального виробництва. Це доцільна діяльність, або сама праця, предмет праці, засоби праці. Ці елементи визначають об'єм і норму створеного валового доходу. Якщо віднести суму валового доходу до суми всіх трьох елементів виробництва, то і вийде показник, який комплексно спроможний визначати його ефективність (економічність).

Я б навіть назвав би цей критерій комплексним вимірювачем загальної рентабельності, розрахованої по створеній працею новій вартості відносно до трьох «простих» елементів виробництва». Цей показник може бути використаний, на нашу думку, як узагальнюючий вимірювач економічності виробництва. Рентабельність же за новою вартістю до ресурсів відкриває можливості для маневрування ними, досягати максимальної економічності виробництва. Рівень її слід визначати по формулі:

$$K_{ек} = \frac{B}{A + Z_n}, \quad (8)$$

де  $K_{ек}$  — коефіцієнт економічності;  $B$  — валова додаткова вартість в діючих ринкових цінах;  $A$  — середньорічна вартість виробничого капіталу (основного + оборотного);  $Z_n$  — річний фонд заробітної плати.

Але оскільки нас цікавить динаміка економічності, зростання якої досягається при зростанні  $B$  і при економії  $A$  і  $Z_n$ , то формулу зміни економічності слід представити у такому вигляді:

$$K_{ек} = \frac{B_1}{(A + Z_n)_1} > \frac{B_0}{(A + Z_n)_0}. \quad (9)$$

В даному випадку валова додаткова вартість розраховується як різниця між вартістю виробленої продукції та витратами на проміжне споживання. Цінним у формулі, на нашу думку є те, що показник економічності може бути співрозмірним не лише на однакових по технології підприємствах, але й на рівні галузі та держави в цілому. (Ця думка вперше висловлена автором в науковому звіті «Особливості застосування нової системи планування і економічного стимулювання в галузях народного господарства». Бібліотечний фонд Придніпровського відділення НДІ праці, Кіровоград, 1969 Робота була схвалена НДІ праці Державного комітету по праці і соціальних питаннях Ради Міністрів СРСР. Відгук від 3 березня 1969 року).

Це указує на те, що можна виразити це в математичній моделі закону ефективності любого виробництва, по такій формулі:



$$\frac{\Delta B_{n+1}}{\Delta BB_{n+1}} > \frac{\Delta B_n}{\Delta BB_n}, \quad (10)$$

де  $\Delta B_n$  — приріст валового національного доходу в певний базовий період ( $n$ );  $\Delta BB_n$  — додаткові виробничі витрати в базовий період;  $\Delta B_{n+1}$  — приріст валового національного доходу в наступний період ( $n+1$ );  $\Delta BB_{n+1}$  — додаткові виробничі витрати в цей період.

Використовуючи інформацію національної статистики України, ми зробили деякі розрахунки економічності виробництва по промисловості України. З проаналізованих показників розвитку економіки бачимо, що ефективність зростає. Але між тим, матеріали державної статистики України свідчать, що їх зростання не забезпечується значним збільшенням виробництва продукції в натуральних величинах. Дане «зростання» здійснюється за рахунок постійного підвищення індексів інфляції, тобто цін в окремі роки, до попереднього періоду.

Тому й робиться висновок про те, що критерієм ефективності виробництва, як показано вище, має бути максимізація об'єму зведеного доходу, який нами прийнято в грошовій формі як сума внутрішньої доданої вартості по відношенню до функціонуючих в процесі виробництва вартості ресурсів робочої сили і виробничого капіталу.

Розкиданість підприємств за розміром валового доходу з розрахунку на одного працівника свідчить про те, що для застосування показника економічності, у складі яких використовується валовий дохід (для чіткості визначення дійсності росту слід аналізувати не в ринкових, а в порівнянних цінах) і вартісні показники виробничих фондів і фонду оплати праці, стає необхідним виробити методичні основи по розрахунку нової вартості в порівнянних цінах, що в умовах вільного ринку нині не є прийнятним.

#### *Можливості самонормування створеної нової вартості*

Виходячи з того, що розмір валової доданої вартості (доходу) кожного окремого підприємства складається індивідуально, то й обґрунтування методів регульованого індивідуального доходу слід розглядати через призму індивідуальних чинників, що мають для кожного підприємства індивідуальне значення. Навіть на відносно близьких за техніко-економічними характеристиками підприємствах є відмінності за типом, характером і об'ємом виробництва, об'ємом, складом, структурою і ступенем використання основного та оборотного капіталу, рівня витрат на заробітну плату, об'єму і структури витрат виробництва, цін на сировину, паливо, енергію, готову одноіменну продукцію.

Підприємства мають, крім того, різні природні умови виробництва, знаходяться в різній віддаленості від джерел сировини та споживачів продукції, тобто існує система чинників, що визначає розмір їх доходів. Ці чинники можна розташувати в класифікаційній табл. 4, безумовно, лише априорі. Логічно. Потім, з допомогою прикладної математики розглянути їх вплив на збільшення маси доходу. Спроба, зроблена нами, простим шляхом розрахувати вплив кожного чинника на збільшення маси річного доходу з тим, щоб виділити «внесок» безпосередньо підприємств, не дала бажаного результату. І, перш за все, тому, що деякі чинники не

піддалися поділу на залежні і незалежні частки роботи підприємства. Проте, при цьому нами були отримано ряд цікавих для даного випадку висновків: зі всіх відібраних чинників десь коло половини ми зуміли поділити на «внесок», залежний від підприємства і незалежний від ефективності менеджменту підприємства, ціннісних, природних й територіальних факторів.

Аналіз чинників показав, що близько 35 % з них не піддалося поділу, а 15 % чинників — неможливо розрахувати прямим шляхом.

По-друге, розрахунки також показали, що всі чинники впливають у відносно рівних розмірах на критерій доходу, одноіменні чинники створюють різну величину додаткового доходу.

По-третє, класифікація чинників за характером, формою і діапазоном впливу на масу валового доходу показує, що його маса:

а) на окремо взятому підприємстві змінюється під впливом ряду основних однозначних чинників, але в різній пропорції до вартості виробничих ресурсів;

б) до однозначних чинників відносяться об'єм, швидкість руху і продуктивність елементів виробництва (основного та оборотного капіталів);

в) розчленування маси додаткового доходу за характером впливу чинників (залежних від рівня менеджменту та незалежних від нього) можливо не по окремих, а по укрупнених чинниках, що виражає зміну продуктивності і швидкості обороту вихідних елементів виробництва.

В цілому, і це потрібно особливо підкреслити, з'ясувалося, що прямої пропорції між вартісною величиною результатних або базових елементів і результатами виробництва у вигляді доходу не існує. Це ще раз підтвердило відоме про те, що рівні по величині частини капіталу в різних сферах виробництва містять в собі нерівні по величині джерела додаткової вартості, що визначена кількість живої праці доводиться на певну кількість праці, вже уречевленої в засобах виробництва.

Тому ще раз, повторюю, спрощений підхід до «прискорення» зростання доходу є, по суті, ігноруванням законів руху вартості, а це, природно, веде до небажаних наслідків. У практиці, спрощення часто є суб'єктивною причиною некерівності вартості, що об'єктивно утворюється. Тенденції, що впливають на рівень доходу, можуть бути вивчені шляхом кількісної оцінки закономірностей його руху по відібраним найважливішим чинникам, залежних від роботи підприємства, а також включенням тих, що впливають ззовні, за допомогою методів математичної статистики.

#### *Необхідність посилення менеджменту щодо доходів*

В умовах трансформації виробничих структур в ринкове середовище на перший план впливають проблеми як повністю позбавитись від централізованих, командних методів організації та функціонування виробництва та повністю освоїти ринкові. Перехід до регіонального самоврядування, самоуправління, самофінансування в умовах конкуренції, та застосування повного комплексу механізмів, неможливе без чіткої структури менеджменту доходів по всій вертикалі управління економікою, враховуючи вимоги ринку і вимоги конкурентного середовища.

Відсутність широкого механізму менеджменту щодо доходів та їх формування негативно впливає на стан організації виробництва, використання основного, обі-

гового, трудового та фінансового капіталів, досягнення високого рівня доходів на капітал. В кінцевому випадку гальмується процес переходу до дійсно ефективної ринкової економіки.

Слід підкреслити, що такі економічні категорії, як «демократизм в умовах централізму», «адміністративно-командний вплив», «планове регулювання» повинні повністю відійти у сферу історії економіки, від якої вже давно відмовились економічно розвинуті країни. Сьогодні вже є розроблені та діють на практиці механізми менеджменту, які дозволяють відмовитись від цієї спадщини.

Сучасний менеджмент пристосовується до нових умов господарювання. Нині зростає роль менеджера, його особистості. Це підкріплюється глибокими всебічними знаннями основ економіки, техніки, технології, організації виробництва та систем управління. Відсутність цих рис менеджера, як показує практика, несе в собі цілий вузол негативних наслідків господарювання, банкрутств, гострих конфліктів та порушення прав власників та безпосередніх виробників продукції та послуг.

Нинішній стан економіки в країні, де йде формування ринкової економічної системи, потребує повної зміни філософії управління, як говорилося вище, щодо посилення дії до прискороного зростання доходів підприємств та їх ефективного використання.

Зарубіжна практика, та й своя вже накопичується, виробила такі механізми:

а) методологію стратегічних поетапних прогнозів на близьку та віддалену перспективу, приймаючи за перший етап найвищий рівень доходу на душу населення в групі, в яку входить Україна, та другий етап — перехід в вищу (першу) групу й поступове наростання доходів на душу населення до рівня європейських країн;

б) розрахунок темпів щорічного зростання доходів на душу населення, виходячи з першої умови;

в) постійний самокритичний самоаналіз та реагування механізмами уточнення балансів зростання та

розподілу валової доданої вартості на оплату праці та відтворення. Робота ця дуже складна.

#### Загальні висновки:

1. Всебічний економічний аналіз сучасного стану рівня та якості життя населення України (поточна, річна, динамічна економічна інформація) показує, що наша країна знаходиться на вельми низькому рівні по виробництву національного доходу на душу населення. Це є наслідком недостатньої уваги до діючої практики та невикористання можливостей сучасної економічної науки по вивченню й використанню новітніх методів прогнозування, планування, обліку, аналізу та менеджменту доходів на всіх шаблях управління економікою.

2. Дослідження категорії нової вартості, дозволяє побачити нові можливості в збільшенню доходів нації з допомогою створення системи загальнодержавного менеджменту щодо доходів, здійснюючи його на всіх шаблях організації роботи та управління всім процесом.

3. В зв'язку з широкою програмою освоєння ринкової економіки державами, які стали на власній самостійний шлях розвитку, на одне з перших місць виступили нові оцінки результативності економіки — рівень виробництва національного доходу на душу населення. Країни Європи після війни змогли в короткі терміни не лише вийти з кризи, але й навіть досягти великих успіхів в розвитку своїх економік.

4. Нині стало необхідним докорінно змінити стратегічне прогнозування, планування, облік, аналіз та менеджмент на всіх шаблях управління економікою, починаючи з первісного структурного елементу економіки аж до управління процесом динамічного збільшення доходу нації в цілому по державі.

5. Нова вартість по відношенню до авансованого капіталу (основного, обігового, трудового) є, по суті, критерієм ефективності функціонування суб'єкту виробничої діяльності й одночасно показником сукупної рентабельності всього виробничого капіталу.

**М.А. Швайка**

*д-р екон. наук, академік АЕН України, м. Київ*

## ДЕЯКІ ПИТАННЯ ТЕОРІЇ КРЕДИТНИХ ГРОШЕЙ

Успіх переходу України до ринкової економіки значно залежить від налагодження ефективного грошового обігу, створення міцної грошової системи, яка зцементувала б економіку, забезпечила б чітке функціонування економічного механізму. Проте розв'язання цих питань затягнулося надовго і не досягнуто ясності в розумінні принципів питань організації грошової системи.

Гроші — один з найважливіших, ключових елементів ринкової економіки, економічної організації суспільства. Вони потребують до себе серйозної уваги як практиків-господарників, так і вчених-теоретиків.

Без глибокого розуміння проблеми грошей неможливо ні створити ринкову економіку, ні побудувати сучасну грошову систему, ні ефективно регулювати її.

У розвитку грошей останнім часом відбулись значні зміни, які справили істотний вплив на механізм їхнього функціонування. Відбулася деномінація золота, золото перестало бути грошима. На зміну золото-грошовій системі прийшла кредитна, з'явилися електронні гроші, поява яких знаменує собою цілий переворот у трактуванні економічних механізмів.

Кредитна грошова система є більш високою формою дійсно стрімких і досить глибоких тенденцій у розвитку кредитних грошей.

Від цих корінних змін у функціонуванні грошей серйозно відстає економічна наука, яка не дала їм належного наукового обґрунтування і не враховує еволюції форм грошей з плином часу.