УДК 338

Л.М. Фільштейн, проф., д-р екон. наук
Кіровоградський національний технічний університет

Знову до питання державного регулювання створення нової вартості

Статтю присвячено теорії проблеми формування системи менеджменту виробництва нової вартості на рівні держави. Запропонована комплексна програма формування доходів нації, як створеної на всіх щаблях економіки нової вартості, буде сприяти глибшому пізнанню дії економічних законів, дозволить повніше враховувати їх вплив на економіку, обирати варіанти менеджменту виробництва вартості, особливо її нової частини, визначати оптимальні методи її розподілу та використання, ефективно поєднувати державний менеджмент зі стимулюванням розвитку широкої господарської ініціативи суб'єктів господарювання національної економіки.
дохід нації, нова вартість, державний менеджмент, економічність виробництва

Хочу повернутись до проблеми виробництва національного доходу на душу населення. Як відомо, за рівнем виробництва валового національного доходу на душу населення Україна знаходиться в кінці таблиці (за даними Основних показників рівня соціально – економічного розвитку Європи), на 38 місці, трохи вище Молдови, Сербії, Чорногорії та Албанії.

Вивчаючи тенденції розвитку економіки України багато років, дійшов до висновку, що проблема доходу нації в незалежній державі недостатньо досліджується. Це наклало свій негативний відбиток на діючу практику, рівень та якість життя. Основним аргументом маємо те, що валовий національний дохід на душу населення України надзвичайно низький, в порівнянні з країнами Європи, а сьогодні вже і Росії та Білорусії. Рівень та якість життя в нашій державі складає: до рівня Люксембургу – майже 10 відс., Норвегії – 14,5, Швейцарії – майже 17,0 , Франції – 19,7 відс.

За даними МВФ показник зростання валового національного доходу в Україні в 2005 році склав 2,4 відс. , в той час як в Білорусії – більш як 6,0, в країнах Центральної Європи – 5,8. А в середньому в світі – 4,4 відс. В натуральних величинах валовий національний дохід на душу населення в Польщі, Білорусії, Російській Федерації, Чехії, були значно вищими, ніж в Україні.

Світовий банк веде щорічні дослідження рівнів та якості життя країн світу. Використовується для цього показник валового національного доходу (ВНД), раніше цей показник називався валовим національним продуктом (ВНП), на душу населення, які розраховуються за паритетом купівельної спроможності (ПКС). В міжнародних порівняннях для нашої країни приймається показник, як замінник ВНД, валовий внутрішній продукт (ВВП), який є сумою валової доданої вартості (ВДВ).

З метою систематизації показників рівнів та якості життя населення різних країн, всі держави світу розглядаються, так би мовити, в трьох групах: а) країни з низькими доходами на душу населення (до 600 дол.), б) країни з середнім доходом (до 6000 дол.), та в) країни з високим рівнем доходу на душу населення (6000 дол. та більше). Не важко визначити значення проблеми рівня та якості життя в нашій державі в порівнянні з країнами Європи та світу. Між тим, сучасна економічна література України явно недостатньо досліджує тенденції руху доходів нації, що найбільш повно характеризує рівень та якість життя в нашій державі. Тому розробка комплексної програми формування доходів нації, як створеної нової вартості, на всіх щаблях

© Л.М. Фільштейн. 2010

економіки: підприємство – місто (селище) – регіон – держава дозволить глибше пізнати дії економічних законів, повніше враховувати їх вплив на економіку, обирати потрібні комбінації менеджменту виробництва вартості та її нової частини, вибирати оптимальні методи їх розподілу та використання, науково поєднувати державний менеджмент зі стимулюванням розвитку широкої господарської ініціативи господарюючих суб'єктів національної економіки.

Історія формування та застосування економічних важелів розвитку держав, в тому числі Європи, в повоєнний період, розкриває величезну ефективність державного менеджменту, формування та використання його механізму щодо формування доходів на душу населення. Потрібно підкреслити, що застосування ефективних економічних важелів дозволило країнам Європи після останньої світової війни не лише вийти з кризи, але й навіть за короткі терміни досягти значних успіхів у розвитку своїх економік.

В сучасних наукових дослідженнях в Україні цим проблемам, як зазначалось вище, майже не приділяється необхідної уваги. В роботах останніх років основна увага приділяється прибуткам підприємств, оподаткуванню доходів, проблемам джерел формування фондів заробітної плати, мотиваційним формам оплати праці, обліковим питанням вартості та її частин тощо. Але залишаються невирішеними питання менеджменту зростання валового внутрішнього продукту на душу населення, формування вартості, створення нової вартості, формам її розподілу та використання.

Подальше дослідження категорії доходу нації дозволить, на наш погляд, більш повно пізнати дію економічних законів в сучасній економіці держави, суб'єктів господарювання з метою найбільш повного використання ефективних методів регулювання економічних процесів. Всебічне дослідження цієї проблеми допоможе: по–перше, значно підвищити рівень доходів господарюючих суб'єктів, з допомогою цього значно поліпшити життєвий рівень населення; по–друге, розширити внутрішній рівень інвестиційних вкладень в розбудову матеріальної сфери національної економіки та запровадити сучасні новітні технології; по–третє, посилити віддачу вже діючого виробничого потенціалу; по–четверте, збільшити обсяги фондів оплати праці і, тим самим, підвищити рівень оплати найманих працівників, покінчити з несвоєчасними виплатами зароблених грошей; по–п'яте, стабілізувати процес наповнення державного та місцевих бюджетів доходами в сумах і в часі.

З метою вирішення означеної проблеми розглянемо концепції методів виміру нової вартості.

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 коштів. 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 буде забезпечувати 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 за групами: 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 виконані напрямів, які взяли на себе окремі бізнесмени та володарі (державні та недержавні) господарюючих суб'єктами, власники чи органи державного управління

Освоєння економічних законів ринку, вимоги конкурентної боротьби докорінно змінили тактику та стратегію менеджменту, привели до пошуку та застосування нових критеріїв оцінки результативності функціонування виробничих структур. Тому й потрібно змінювати систему оцінки результатів діяльності.

Тому, нова ситуація, яка склалась на, так би мовити, „нових" підприємствах, тепер вже приватизованих, і державних, обумовила необхідність оцінювати результати кінцевої діяльності з допомогою визначення в системі виробленої продукції нової її вартості.

Всі пропоновані критерії економічності виробництва, висунуті економістами, умовно може бути зведено до чотирьох груп.

До першої групи увійшли пропозиції авторів, які акцентують увагу на ступінь насичення товарного ринку; до другої – віднесено пропозиції щодо застосування вартісних агрегатних і синтетичних показників; третьої – пропозиції щодо ширшого використання показника маси прибутку або рентабельності, а до четвертої – пропозиції, які пов'язані з показником продуктивності праці, що висувається як основний критерій економічності виробництва.

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 наслідок господарювання.

Всі заходи, що проводяться господарюючими ланками щодо вдосконалення організації праці і виробництва, здійснення режиму економії, знаходження внутрішніх резервів ефективнішого використання устаткування, вдосконалення того, що діє, і впровадження нової техніки, підвищення продуктивності праці, економії сировини і матеріалів, палива, енергії тощо знаходять відображення результату в формі доданої вартості підприємств.

Не на користь прибутку говорить факт, що він не є повним джерелом, використовуваного в системі економічної оцінки виробництва. З прибутку формується не більше 15 – 20 відс. 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 достатнього 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 більшою 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, формування бюджетів.

Зазначене показує, що необхідно формувати новий ефективний механізм державного менеджменту зростання нової вартості. В умовах ринку склалися всі необхідні економічні умови, щоб на самому високому, державному рівні запровадити механізми державного менеджменту прискореного збільшення створеної нової

вартості, валових доходів підприємств, галузей економіки й в цілому країни.

Це вимагає по – новому розраховувати рентабельність виробництва. Тобто, рентабельність за новою вартістю слід відносити до ресурсів виробництва, що відкриє нові можливості для маневрування ними, дозволить досягати максимальної економічності виробництва. Рівень її слід визначати за формулою:

$$K_{ек} = \frac{B}{A + З_n},$$

де Кек – коефіцієнт економічності;

В – валова додана вартість в діючих ринкових цінах;

А – середньорічна вартість виробничого капіталу (основного та обігового);

Зп – річний фонд заробітної плати.

Але оскільки нас цікавить динаміка економічності, зростання якої досягається при зростанні В і при економії А і Зп, то формулу зміни економічності слід представити у такому вигляді:

$$K_{ек} = \frac{B_1}{(A + З_n)_1} \succ \frac{B_0}{(A + З_n)_0}.$$

В даному випадку валову додану вартість слід розраховувати як різницю 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 за технологією підприємствах, але й на рівні галузі та держави в цілому.

Це свідчить, що в математичній моделі закон ефективності виробництва може бути представлено за такою формулою:

$$\frac{\Delta B_{n+1}}{\Delta BB_{n+1}} \succ \frac{\Delta B_n}{\Delta BB_n},$$

де ΔB_n – приріст валового національного доходу в певний базовий період (n);

ΔBB_n – додаткові виробничі витрати в базовий період;

$\Delta B_{п+1}$ – приріст валового національного доходу в наступний період (n+1);

$\Delta BB_{п+1}$ – додаткові виробничі витрати в цей період.

Використовуючи інформацію національної статистики України, ми зробили деякі розрахунки економічності виробництва по промисловості України за п’ять років, 2005 – 2009. Можна переконатись, що показники ефективності, фактично, не знижуються. Між тим, матеріали державної статистики України свідчать, що така тенденція супроводжується відчутним скороченням обсягів виробництва продукції в натуральних величинах. А власне ”стабільність” створюється за рахунок постійного зростання індексів інфляції. Індекси цін в окремі роки, до попереднього року, зростали на 17,3 – 35,3 відсотків.

Тому й робиться висновок про те, що критерієм ефективності виробництва 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.

Дотримуючись концепції доходу до ресурсів, що беруть участь в його створенні, ми разом з тим вважаємо, що спрощений підхід до використання приведеного вище критерію економічності може привести лише до негативних результатів. Правда, нам відомо, що деякі авторы, погоджуючись з такою постановкою питання, їх основним змістом, вважають, що для галузі краще застосовувати поняття „валовий дохід” по аналогії з „національним доходом”. При цьому рекомендують поліпшити облік окремих видів витрат.

Переконаний, сьогодні необхідно виробити методичні основи розрахунку доходу в порівнянних цінах, що в умовах вільного ринку нині не є прийнятним.

Тепер розглянемо 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 обігового капіталу, рівня витрат на заробітну плату, об'єму і структури витрат виробництва, цін на сировину, паливо, енергію, готову однойменну 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 розглядати в системі, безумовно, лише апріорі. 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 від роботи підприємства. Проте, при цьому нами були отримано ряд цікавих для даного випадку висновків: зі всіх відібраних чинників десь біля половини ми зуміли поділити на „внесок", залежний від підприємства і незалежний від ефективності менеджменту підприємства, цінностних, природних й територіальних факторів.

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

По-друге, розрахунки також показали, що всі чинники впливають у відносно рівних розмірах на критерій доходу, однойменні 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) розчленовування маси додаткового доходу за характером впливу чинників (залежних від рівня менеджменту та не залежних від нього) можливо не за окремими, а за укрупненими чинниками, 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 за величиною частини капіталу в різних сферах виробництва містять в собі нерівні за величиною джерела додаткової вартості, що визначена кількість живої праці доводиться на певну кількість праці, вже уречевленої в засобах виробництва.

Також розрахунки показали, що відношення це дуже відмінне в різних сферах виробництва, а й часто навіть в різних розгалуженнях однієї і тієї ж галузі промисловості, хоча, з іншого боку, в дуже віддалених один від одного галузях господарювання воно випадково може бути майже однаковим. Базові елементи

виробництва лише модифікують норму, в якій проявляється створена нова вартість, оскільки модифікують об'єм фонду заробітної плати і прибуток, тобто модифікують відносну величину доходу в порівнянні з обсягом виробничих ресурсів.

Це все підтверджує висновок про те, що використання у такому вигляді, в якому дохід присутній в балансі кожного підприємства (у вигляді фонду заробітної плати і прибутку), не створює належну економічна зацікавленість менеджерів виробництва в досягненні максимальних результатів, оскільки умови його функціонування складаються індивідуально. Знаючи це, напрошується необхідність застосування методу самонормування доходів, тобто застосування спеціальних розрахункових заходів для регулювання вартісних результатів виробництва. У даній ситуації найбільш зручними і правильними можуть бути заходи фінансового регулювання, побудовані на обґрунтованих (для кожного випадку окремо) балансових передбаченнях в плані стратегічного розвитку й стратегічних пропорцій. Перш за все, потрібні економічно обґрунтовані розрахунки всебічної економії та використання максимальних можливостей основного капіталу та всіх видів матеріальних, паливно–енергетичних, трудових, фінансово–кредитних ресурсів.

При цьому слід враховувати, що різниця між технічною і вартісною будовою виробничого капіталу існує в кожній галузі господарювання окремо, і що на величину додаткової або нової частини продукції впливає як органічна будова виробничих фондів, так і різниця періоду їх обороту. Безумовно, в кожній галузі крім того впливають ще і специфічні чинники.

Тому ще раз, повторюсь, спрощений підхід до „прискорення" зростання доходу є, по суті, ігноруванням законів руху вартості, а це, природно, веде до небажаних наслідків. На практиці, спрощення часто є суб'єктивною причиною некерованості вартості, що об'єктивно утворюється. Тенденції, що впливають на рівень доходу, можуть бути вивчені лише шляхом кількісної оцінки закономірностей його руху за відібраними найважливішими чинниками, що залежать від роботи підприємства, а також включенням тих, що впливають ззовні, за допомогою методів математичної статистики.

Загальні висновки

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

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

3. В зв'язку з широкою програмою освоєння ринкової економіки державами, які стали на власний самостійний шлях розвитку, на одне з перших місць висунули нові оцінки результативності економіки – рівень виробництва національного доходу на душу населення.

4. Нині стало необхідним докорінно змінити стратегічне прогнозування, планування, облік, аналіз та менеджмент на всіх щаблях управління економікою,

починаючи з первісного структурного елементу економіки аж до управління процесом динамічного збільшення доходу нації в цілому в державі.

5. Пропонується на всіх рівнях віддати належне економічній категорії «дохід», не змішуючи його з іншими економічними категоріями, визначати дохід як створену нову вартість, тобто шляхом вилучення з повного створеного продукту всієї перенесеної вартості на готовий продукт.

6. Валовий дохід, в даній інтерпретації, стає об'єктом стратегічного прогнозування, планування, обліку, аналізу, менеджменту та розподілу.

7. Валовий дохід в першій ланці формування та дохід нації, національний дохід розподіляється на фонд споживання, фонд заробітної плати з усіма складовими, та фонд нагромадження в формі валового прибутку. Останній є джерелом формування державного та місцевих бюджетів.

8. Дохід нації 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.

9. Для посилення відповідальності органів управління економікою доцільно ввести в систему оцінки керівних кадрів показник зростання валового й національного доходу, рівень зростання останніх на одну гривню, витрачену на утримання всього комплексу витрат на управління економікою території, регіону, держави в цілому.

Л. Фильштейн

Снова к вопросу государственного регулирования создания новой стоимости

Статья посвящена проблеме формирования системы менеджмента производства новой стоимости на государственном уровне.

L. Fielstein

Again to the question of government control of creation of new cost

The article is devoted the problem of forming of the system of management of production of new cost at state level.

Одержано 20.04.10