

КОМПЛЕКСНЕ ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ПРОГРАМ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ СУМІЖНИХ ГАЛУЗЕЙ ЕКОНОМІКИ

Сформульовано методологічні основи розробки й прийняття економічно обґрунтованих господарських рішень щодо розвитку підприємств галузі-виробника і галузі-споживача певної продукції. Ключові слова: господарська діяльність, господарське рішення, виробник, споживач, продавець, покупець, економічна ефективність

Сформулированы методологические основы принятия экономически обоснованных хозяйственных решений по развитию предприятий отрасли-производителя и отрасли-потребителя определенной продукции. Ключевые слова: хозяйственная деятельность, хозяйственное решение, производитель, потребитель, продавец, покупатель, экономическая эффективность

Formulated methodological foundations making economically sound business decisions for the development of the industry of manufacture and industry-specific consumer products. Keywords: economic activity, economic decisions, producer, consumer, seller, buyer, economic efficiency

Постановка проблеми. Як відомо, економічне обґрунтування господарського рішення (ГР) починається, у загальному випадку, з конкретизації формулювання його головної (кінцевої) мети. *Кінцева мета ГР для підприємства-виробника продукції (робіт, послуг) — одержання такої маси прибутку в результаті здійснення витрат на підвищення конкурентоспроможності продукції за рахунок поліпшення її якості, розширення ринку збуту, організацію усталеної роботи підприємства і т.п., що забезпечила б підприємству рівень рентабельності за собівартістю продукції не нижче від бажаного (нормативного або планового).*

Кінцева мета ГР для підприємства-покупця продукції (робіт, послуг) — одержання такого економічного ефекту від понесених витрат на придбання продукції з поліпшеною якістю, що забезпечив би підприємству рівень рентабельності по капітальних витратах (якщо продукція входить до складу капітальних вкладень), або рівень рентабельності за собівартістю власної продукції (якщо витрати на продукцію входять до складу операційних видатків) не нижче від бажаного (нормативного або планового).

У цьому проявляється різна природа виникнення й цільової спрямованості економічних ефектів від виробництва й від споживання того ж самого товару (продукції, робіт, послуг).

На жаль, у науковій літературі питання про природу (сутності) виникнення й цільової спрямованості економічного ефекту у виробника й у споживача конкретного товару практично не висвітлюється.

Однак, будь-який фахівець з предметної області ГР повинен уміти правильно визначати витрати продавця і покупця, пов'язані з виробництвом і споживанням певної продукції, і знати методологічні

принципи справедливого розподілу позитивних результатів їхньої господарської діяльності (ГД) з урахуванням її головної мети і сфери отримання економічного ефекту.

Виклад основного матеріалу. Сформуємо визначення головної мети для можливих суб'єктів ГД:

1. Головна мета (або підціль) ГД для підприємства- продавця товару: вигідно продати товар власного виробництва (або вигідно перепродати товар іншого виробника).

При цьому для підприємства- продавця товару найважливішим є питання: чи відповідає рентабельність продукції за собівартістю, в %, цілям і завданням ГД?

2. Головна мета (або підціль) ГД для підприємства-покупця товару з метою довгострокового використання: вигідно купити товар для довгострокового використання (об'єкт будівництва, устаткування, технологію, елемент нормативного запасу оборотних фондів тощо)

При цьому для підприємства-покупця товару довгострокового використання найважливішим є питання: Чи відповідає рентабельність по капіталу (фондах), у %/рік, цілям і завданням ГД?

3. Головна мета (або підціль) ГД для підприємства-покупця товару з метою оперативного використання або перепродажу: вигідно купити товар для оперативного споживання у власному виробництві (сировину, матеріали, малоцінний інвентар тощо), (або вигідно купити товар для перепродажу).

При цьому найважливішим для такого підприємства є питання: Чи забезпечується рентабельність за собівартістю, у%, при використанні придбаної продукції у власному виробництві, та/або при її перепродажу, відповідно до цілей і завдань ГД підприємства?

Аналіз наведених вище питань показує, що тільки повна відповідь на них дозволяє вважати ГР економічно обґрунтованим. При цьому мета покупця й мета продавця повинні бути взаємно погоджені за принципом *«ефект від товару ділиться справедливо між продавцем і покупцем»*.

Продавець- це або підприємство-виготовлювач товару, або підприємство-виробник додаткових робіт (послуг) при перепродажі даного товару з метою задоволення на нього попиту. Для продавця будь-якого товару найважливіший критерій прийняття ГР одержання прибутку від продажів з бажаним процентом рентабельності за собівартістю. Якщо значення рентабельності не менше від нуля, то виробництво даної продукції безбиткове.

Покупець — це підприємство - кінцевий споживач товару, або підприємство - проміжний споживач, який купує товар, щоб потім стати його продавцем.

Для проміжного покупця найважливіший критерій прийняття ГР — одержання прибутку від майбутніх продажів, як і для продавця.

Для кінцевого покупця критерій прийняття ГР залежить від цільового призначення товару за двома ознаками: *товар довгострокового використання*, що враховується на підприємстві як основні фонди й нематеріальні активи, вартість якого списується через амортизацію вроздріб і *товар оперативного використання*, вартість придбання якого списується одноразово при виготовленні власної продукції. Для першого товару є обов'язковим застосування такого із припустимих критеріїв прийняття ГР, як забезпечення допустимого рівня рентабельності за фондами, у % за рік. Значення цього показника повинне бути не менше від нормативного значення коефіцієнта ефективності капітальних вкладень (100% /нормативний термін служби товару).

Схема формування цін на товари довготривалого використання і розподілу прибутку між продавцем і покупцем наведена на рис. 1.

Для товару разового використання в покупця найважливіший критерій прийняття ГР такий – «відносна економія поточних витрат при використанні товару повинна мати значення не менше від нуля (з урахуванням витрат на прийняття ГР)». Тобто, у покупця товару разового використання темпи зростання собівартості його кінцевої продукції (або вартості одержаних благ) мають бути не більшими за темпи зростання ринкової ціни цієї продукції (або ціни одержаних благ), що можна вважати за принцип практичної доцільності господарської діяльності.

Для економічного обґрунтування короткострокових ГР, зокрема для визначення допустимих значень рентабельності виробництва у продавця і покупця певної продукції з урахуванням її ринкової ціни авторами цієї статті рекомендується використовувати дві методики: методику оцінки абсолютної економічної ефективності капітальних

	Мінімально допустимий прибуток продавця машин, грн./рік	Найбільший з можливих прибуток покупця машин, грн./рік		
	Найбільший з можливих прибуток продавця машин, грн./рік	Мінімально допустимий прибуток покупця машин, грн./рік		
Собівартість річного обсягу виготовлених і проданих машин, грн./рік, C_{np}	Мінімально допустимий для продавця прибуток, грн./рік, $\Pi_{np \min} = \rho_{c \min} C_{np}$	Додатковий прибуток продавця	Мінімально допустимий для покупця прибуток, грн./рік, $\Pi_{nc \min} = \rho_{\phi \min} \Pi_{II}$ (де $\rho_{\phi \min}$ -	Собівартість річного обсягу продукції, виготовленої тільки на придбаних машинах,

	(де ρ_{\min} - мінімальний рівень рентабельності за собівартістю, у частках одиниці)	мінімальний рівень рентабельності за фондами, часток одиниці/рік)	грн./рік, $C_{пк}$
Мінімально допустима для продавця ціна машин, грн. (за значенням дорівнює мінімально допустимій ціні річного обсягу виготовлених і проданих машин $C_{пр} + \Pi_{пр\min}$)		Мінімально допустима для покупця машин ціна його продукції при найбільшій ціні машин, грн./рік ($C_{пк} + \Pi_{пк\min}$)	
Найбільша з можливих ринкова ціна машин C_n , яку згодився б заплатити покупець, грн.		Найбільша з можливих ринкова ціна річного обсягу продукції покупця машин, грн./рік	

Рис.1. Схема формування цін на товари довготривалого використання і розподілу прибутку між продавцем і покупцем

вкладень та методика оцінки порівняльної економічної ефективності капітальних вкладень. Порівняльна характеристика методик наведена в табл. 1:

Таблиця 1

Порівняльна характеристика методик економічного обґрунтування короткострокових ГР

Параметр порівняння методик	Методика оцінки абсолютної (загальної) економічної ефективності капітальних вкладень	Методика оцінки порівняльної економічної ефективності капітальних вкладень
Капітальні вкладення, ефект від яких підлягає оцінці	Загальна сума капіталовкладень K , грн. (звідси і слово «загальної» в назві методики)	Додаткові капіталовкладення ΔK , грн.
Мінімальна кількість необхідних об'єктів (варіантів) оцінки для прийняття ГР	Один (звідси і слово «абсолютної» в назві методики). На практиці оцінюється і більше варіантів ГР. Розрахункові значення показників порівнюють з	Як мінімум два. Один з варіантів береться за базовий, решта розглядаються як запропоновані для оцінки їх ефективності (проектні варіанти). Варіанти порівнюються між собою (звідси і слово «порівняльної» в назві

	нормативними.	методики).
Економічний ефект від капіталовкладень	Прибуток Π , грн./рік, що обумовлений K	Зменшення собівартості продукції ΔC , грн./рік, внаслідок прийняття проектного варіанта ГР замість базового
Основний показник методики, що використовується в якості критеріально го	Коефіцієнт абсолютної економічної ефективності капіталовкладень E_p , $1/\text{рік } E_p = \Pi/K$	Зведені затрати Z , грн./рік. $Z = C + E_n K$, де E_n - нормативний коефіцієнт економічної ефективності капіталовкладень, 1/рік.
Критерій вибору найкращого варіанта ГР	Розрахункові значення E_p повинні бути не меншими за значення нормативного коефіцієнта економічної ефективності капіталовкладень E_n , 1/рік	Зведені затрати Z за значенням повинні бути найменшими серед значень зведених затрат усіх проектних варіантів ГР. При порівнянні двох варіантів (проектного, «пр», та базового, «баз») - повинна виконуватися умова: $Z_{пр} \leq Z_{баз}$.

Рекомендації щодо подальших шляхів вирішення проблеми.

Для довгострокових ГР у методиках оцінки їх ефективності потрібно обов'язково урахувати фактору часу. Зазвичай це здійснюється шляхом дисконтування вартості грошей.

Слід зазначити, що критеріальна оцінка ступеню узгодженості економічних інтересів виробника і споживача певної продукції у довгостроковому періоді ще не віднайшла свого вирішення ані у наукових дослідженнях, ані у вирішенні практичних завдань, зокрема, розробки програм розвитку підприємств суміжних галузей економіки.

Задля наближення до вирішення названої проблеми можна рекомендувати наступне. Фактор часу слід враховувати при розрахунку економічної ефективності лише таких програм розвитку підприємств суміжних галузей, капітальні вкладення в які здійснюються протягом декількох (не менше як одного) років, а також у тих випадках, коли поточні витрати й результати виробництва (наприклад, прибуток, зниження собівартості тощо) внаслідок зміни параметрів та характеристик об'єкта будівництва або нової техніки істотно змінюються за роками їх експлуатації. Критеріальну ж оцінку ступеню узгодженості економічних інтересів виробника і споживача певної продукції у довгостроковому періоді при цьому здійснювати за середньорічними витратами і вигодами згідно з викладеними у даній статті методологічними положеннями.

ЛІТЕРАТУРА

1. Экономическая теория научно-технического прогресса [Текст] / Под ред. докт. эконом. наук, проф. Д.С. Львова. — М.: Изд-во «Наука», 1982. - 256 с.
2. С.Эйлон. Система показателей эффективности производства (прикладной анализ): Пер. с англ. [Текст] / С.Эйлон и др./ Предисл. и науч. ред. Ю.Я. Ольсевича. — Москва: Экономика, 1980. — 192 с.
3. Бурмистров Н.М. Оценка, анализ и планирование технико-экономического уровня производства. [Текст] / Н.М.Бурмистров, Ю.Ф. Корвин// Київ: Техніка, 1985. —78 с.
4. Щелкунов В.І. Економічний механізм регулювання діяльності та розвитку виробничого потенціалу підприємств України. [Текст] / В.І. Щелкунов, О.В. Різниченко, В.А.Паламарчук / — Київ: Наук. думка, 2003. — 188 с.
5. Різниченко О.В. Інформаційна система експертного аналізу виробничого потенціалу підприємств [Текст] /О.В Різниченко / Проблеми інформатизації та управління: Збірник наук. праць. - Київ: НАУ, 2003. - Вип. 7. - С.154-157.
6. Лепа Р.М . Прийняття управлінських рішень на підприємстві: теорія та практика: Монографія [Текст] / Р.М. Лепа, В.М. Тимохин // НАН України. Інститут економіки промисловості.— Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2004.— 262 с.