

особливо гострою є проблема невідповідності наявного трудового потенціалу сучасним вимогам економічного і соціального розвитку країни.

Ринкова економіка, створюючи передумови для підвищення мотивації трудової активності, автоматично її не забезпечує. Шлях до ефективного управління людиною пролягає через розуміння її потреб, мотиваційних настанов. Тільки знаючи те, що спонукає людину до дії, які мотиви покладено в основу її діяльності, можна розробити ефективну систему форм і методів управління нею.

Мотивація відіграє важливу роль у підвищенні ефективності праці. Одним з найважливіших методів впливу на ефективність трудової діяльності персоналу і всієї організації в цілому є мотивація, заснована на оплаті праці. Для залучення й утримання кваліфікованих трудових ресурсів сучасний роботодавець повинен приділити особливу увагу розробці ефективної системи оплати та мотивації праці. Індивідуальна відповідальність, яка має бути присутня у кожного працівника, повинна підтримуватися з боку керівництва шляхом певного стимулювання. В кінцевому підсумку це призводить до істотних втрат для підприємства.

Напрямок подальших досліджень – дослідження та удосконалення системи мотивації праці фахівців маркетингової служби на підприємстві, яка з урахуванням результатів діяльності підприємства, з одного боку, і принципів справедливої диференціації заробітної плати, з іншого боку, дозволить підвищити вплив матеріального стимулювання на використання трудового потенціалу, поліпшення результатів діяльності підприємства.

Список використаних джерел

1. Амоша О.І. Мотивація персоналу підприємства в ринкових умовах: наочні навчально-методичні

матеріали / О.І. Амоша, О.Л. Єськов, Н.Д. Дарченко; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2011. – 200 с.

2. Колот А. М. Соціально-трудові відносини: теорія і практика регулювання: Монографія / А. М. Колот. – К.: КНЕУ, 2009. – 230 с.

3. Хекхаузен Х. Психологія мотивації досягнень / Х. Хекхаузен. – СПб.: Речь, 2001. – 240 с.

4. Макаревич О. Мотивація як підґрунтя дій особистості / О. Макаревич // Соціальна психологія. – 2006. – №2 (16). – С. 134-141.

5. Гавловська Н.І. Мотивація персоналу у системі інвестиційного менеджменту / Н.І. Гавловська, Є.М. Рудніченко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – №4. – С. 67-72.

6. Кендюхов А.В. Мотивація творчого інтелектуального труда: дослідження основних підходів / А.В. Кендюхов // Економіка України. – 2005. – №3. – С.49-56.

7. Никифоров А.Є. Мотиваційні основи державного регулювання інноваційної праці / А.Є. Никифоров // Вчені записки ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»: зб. наукових праць. – 2008. – Випуск 10. – С. 22-30.

8. Кузьменко Л.М. Проблеми проведення оцінки персоналу / Л.М. Кузьменко // Економіка і маркетинг в ХХІ сторіччі. – 2008. – С. 160-162.

9. Ломовських Н.О. Вплив демографічних чинників на ефективність використання потенціалу трудових ресурсів / Н.О. Ломовських // Ринкові трансформації та економічний механізм підвищення ефективності підприємств аграрного сектора. – Х., 2009. – С. 189-190.

10. Парментер Д. Ключеві показателі ефективності / Д. Парментер. – М.: Олимп-бізнес, 2009. – 264 с.

Т. Ю. Коритько

канд. екон. наук

Інститут економіки промисловості НАН України, м. Київ

СТРУКТУРА ТА ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ВАЛОВОЇ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Постановка проблеми. В сучасних умовах, для яких характерна економічна нестабільність, основним індикатором оцінки рівня стійкого розвитку підприємства, його конкурентоспроможності, збалансованості інтересів різних учасників ринкових відносин є показник доданої вартості. Це обумовлено тим, що на вартість підприємства здійснюють вплив економічні і фінансові фактори, які достатньо повно характеризують його внутрішні бізнес-процеси і зовнішнє оточення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основні проблеми та підходи щодо визначення сутності та структури доданої вартості запропонували такі вчені, як: О.Ю. Агафоненко [11], В.О. Іваненко [8], В.В. Рудь [6], К.К. Уллубієва [9], С.М. Швець [13] та ін. Визначаючи вагомий внесок та отримані наукові результати необхідно зауважити, що дослідження структурних

елементів валової доданої вартості потребують подальшого розвитку.

Мета статті полягає в узагальненні теоретичних підходів до поняття «додана вартість», визначенні її структурних елементів та розробці методичного підходу щодо її оцінки.

У економічному словнику зазначено, що додана вартість – частина вартості товарів, послуг, прирощена безпосередньо на даному підприємстві, в даній фірмі. Визначається як різниця між виручкою від продажу продукції, товарів, послуг, проведених фірмою, і її витратами на закупівлю матеріалів, напівфабрикатів, послуг [1, с. 89].

У юридичному словнику відзначено, що додана вартість – це різниця між вартістю проданого організації продукту (наданих послуг) і матеріалів, витрачених на його виробництво; рівна виручці. Включає

еквівалент витрат на заробітну плату, відсоток на капітал, ренти і прибуток. Цей показник використовується для стягування податку на додану вартість [2, с. 146].

На думку В.М. Лисюка [3, с. 113] додана вартість розраховується як сума рентних платежів, заробітної плати, амортизації необоротних активів та секторного прибутку від реалізації продукції (надання послуг).

Додана вартість – це та частина випуску, яка додається факторами виробництва до вартості проміжного споживання, тобто вартості сировини, матеріалів, електроенергії тощо, спожитих у процесі виробництва. Тому величина валової доданої вартості визначається як різниця між випуском і проміжним споживанням. Вона є валовим показником, оскільки включає в себе амортизацію (споживання основного капіталу) [4, с. 46]. Дещо інше трактування валової доданої вартості та проміжного споживання дається у Національному класифікаторі України (класифікація видів економічної діяльності). Згідно з методикою Державного комітету статистики, додана вартість – утворені первинні доходи, отримані в результаті безпосередньої участі у процесі виробництва. Згідно з КВЕД, валова додана вартість – це вартість валової виробленої продукції за відрахуванням вартості витрат на сировину та матеріали, а також інших витрат проміжного споживання [5, с. 98].

За визначенням В.В. Рудь додана вартість являє собою частину вартості продукту, що формується на підприємстві і складається з амортизації, оплати праці працівників, відрахувань на соціальне забезпечення, податкових зобов'язань та прибутку [6, с. 6].

Отже, можна відзначити, що валова додана вартість є складною за своїм змістом категорією, оскільки включає декілька елементів.

Складовими валової доданої вартості підприємства на думку З.С. Рахматулліна є витрати на заробітну плату та прибуток.

М.С. Сорокіна пропонує наступну структуру елементів валової доданої вартості підприємства [7, с. 14]:

1) нееластичні елементи доданої вартості за обсягом реалізації:

- оплати праці працівників;
- відрахування на соціальні потреби;
- амортизаційні відрахування на основні засоби;
- податки, які включено у собівартість;
- інші витрати (орендні платежі, витрати на командировки та ін.);

2) еластичні елементи доданої вартості за обсягом реалізації:

- потенціальні податки від реалізації (ПДВ, податок на прибуток, акцизний збір);
- норма прибутку.

Як відмічає В.О. Іваненко до складу валової доданої вартості підприємства включають [8, с. 123]: заробітну плату; прибуток; амортизацію.

З точки зору Ж.А. Ермакової та Т.В. Андрєєвої величина доданої вартості підприємства визначається як сума витрат на оплату праці, відрахування на соціальні потреби, амортизаційні відрахування та прибуток.

Як зазначає К.К. Уллубієва до структури валової доданої вартості підприємства входить сировина, матеріали, а напівфабрикати та інші виробничі запаси не включаються, оскільки не створюють її, тому що вони

закуповуються у іншого підприємства. Але, якщо підприємство у процесі виробництва використовує виробничі запаси, створені власноруч (або ж за рахунок природних сил), то такі запаси будуть створювати додану вартість. Щодо безоплатно отриманих виробничих запасів, то вони також не створюють додану вартість.

Натомість заробітна плата (і відрахування на соціальні заходи), витрати на рекламу та просування товару, інші супутні витрати – це те, що збільшує собівартість продукції внаслідок певної доробки, певних дій над предметом праці та засобами праці. Окрім того, вартість товару збільшує додаткова вартість, яка відображає дохід різних власників: відсоток на капітал, рента або орендні платежі та прибуток.

Непрямі податки безпосередньо доданої вартості не створюють, проте включаються до ціни товару [9, с. 171].

На думку Д.В. Чайковського на підприємстві доцільно не враховувати амортизацію до складу валової доданої вартості, оскільки вона включається у собівартість продукції (робіт, послуг). Отже, додану вартість слід розглядати як сукупність детермінант, які складають частку робітників, частку економічних суб'єктів та частку держави [10, с. 11].

Показник валової доданої вартості – це первинні доходи, які створюються інституційними одиницями та розподіляються між ними. Обсяг ВДВ розраховується як сума різниці між показниками валового випуску і проміжного споживання [11, с. 7]. Кожна з перелічених складових є складною за своїм змістом категорією, оскільки включає декілька елементів.

Слід відзначити, що процес формування валової доданої вартості на підприємстві не відображається у нормативних документах, деякі з них містять лише обґрунтування формування її структурних частин. На сучасному етапі існує декілька підходів до визначення величини доданої вартості. Вибір методу оцінки валової доданої вартості підприємства визначається сутністю та структурою даної категорії, яка має складну поелементну структуру. Також спостерігається пряма залежність даного показника від результатів ефективності діяльності підприємства, що є важливим не тільки для власників, але і для держави, оскільки додана вартість виступає джерелом формування доходних статей державного бюджету.

Проблема кількісної оцінки валової доданої вартості підприємства полягає у встановленні об'єктивних показників. При оцінці доданої вартості методичною складністю є встановлення оптимального співвідношення між її елементами. Це пов'язано з тим, що всі без виключення структурні елементи доданої вартості розглядаються як доходи підприємства, зростання яких повинне забезпечувати підвищення ефективності діяльності і при цьому не обмежувати інтереси основних учасників ланцюжка створення вартості продукту (найнятих робітників і власників). У зв'язку з цим необхідно оцінити значущість кожного елемента що входить до складу доданої вартості з позиції працівників і власників підприємства.

Таким чином, до найбільш важливих структурних елементів валової доданої вартості підприємства відносять:

- заробітну плату;
- прибуток;

- амортизаційні відрахування на основні засоби та нематеріальні активи.

Для характеристики ефективності діяльності підприємства доцільно визначати оптимальну структуру

ресурсів у виробничому процесі. Етапи методичного підходу оцінки валової доданої вартості підприємства наведені на рисунку.

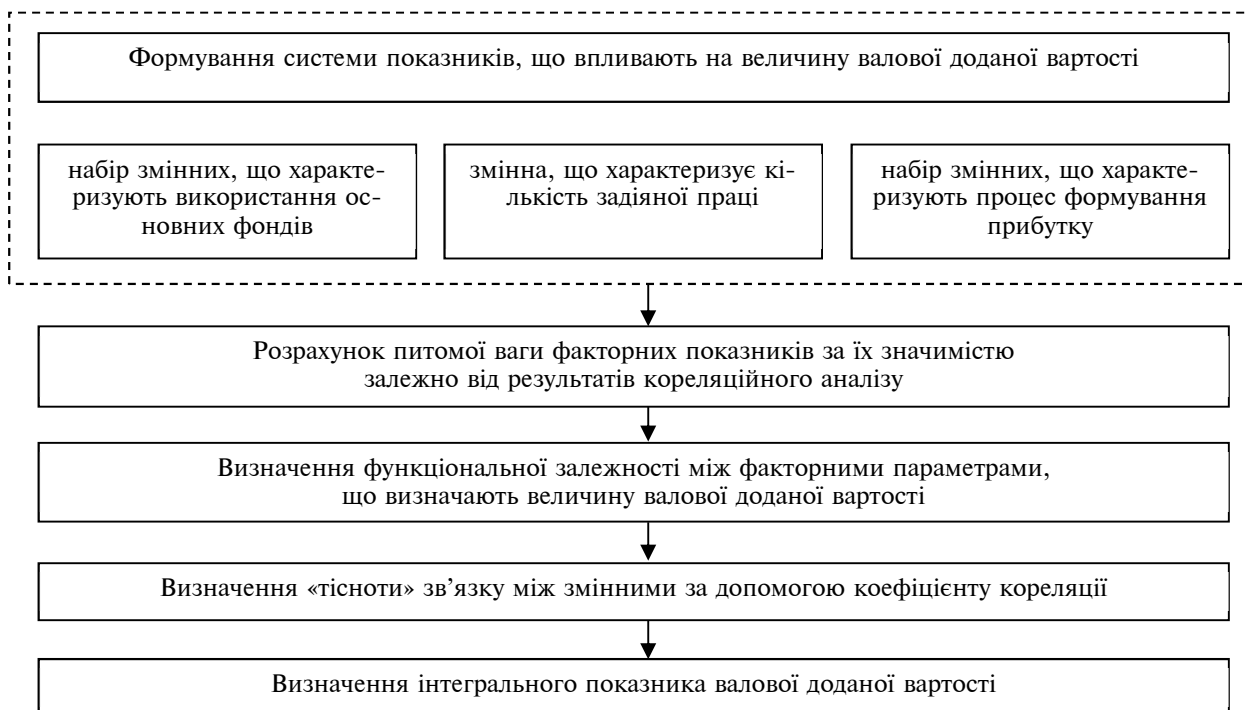


Рисунок. Методичний підхід оцінки валової доданої вартості підприємства [авторська розробка]

Більш поширеним підходом до визначення оптимальної структури ресурсів у виробничому процесі є методологія побудови виробничих функцій. Виробнича функція – це функція, незалежна змінна якої приймає значення обсягів ресурсу, що використовується (фактора виробництва), а залежна змінна – значення обсягів продукції випуску [12, с. 23].

Отже, як модель, виробнича функція належить не до процесу обміну, а до процесу виробництва матеріальних благ на будь-якому ієрархічному рівні управління за певний проміжок часу.

У загальному вигляді виробнича функція може бути представлена як залежність:

$$y = f(x_1, x_2, x_3, \dots, x_n), \quad (1)$$

де y – випуск продукції;

x_i – i -й вид витрат (ресурсів).

Всі змінні, включені у склад виробничої функції, повинні мати чіткий економічний зміст, числові одиниці виміру.

Для кількісної оцінки процесу виробництва побудована виробнича функція:

$$Y = f(X_1, X_2, X_3), \quad (2)$$

де Y – показник результату виробничої діяльності підприємства;

X_1 – набір змінних, що характеризують використання основних фондів;

X_2 – змінна, що характеризує кількість задіяної праці.

X_3 – набір змінних, що характеризують процес формування прибутку.

Отже, в якості залежної змінної (Y), що характеризує результат виробничої діяльності виступає валова додана вартість підприємства.

Змінна X_1 , являє собою фактор, який характеризує ефективність використання основних засобів (фондовіддача активної частини основних засобів), таким чином для його характеристики використаємо наступні показники:

- 1) активна частина основних засобів підприємства, тис. грн;
- 2) інші фінансові інвестиції, тис. грн;
- 3) знос, тис. грн;
- 4) амортизація, тис. грн.

Для визначення X_2 , що характеризує фактори праці використані наступні показники:

- 1) річний обсяг витрат на оплату праці, тис. грн;
- 2) відрахування на соціальні потреби, тис. грн.

Для визначення змінної X_3 використані наступні показники:

- 1) виручки від реалізації продукції, тис. грн;
- 2) собівартість продукції, тис. грн.

Визначення змінних X_1, X_2, X_3 проводиться на основі використання лінійної моделі, яка має наступний вид:

$$Y = a_0 + a_1X_1 + a_2X_2 + a_3X_3, \quad (3)$$

де a_0 – параметр, який являє собою вільний член лінійної залежності;

a_1 – вектори коефіцієнтів при незалежних змінних лінійної функції, що співпадають за розмірністю з відповідними їм X_i ($i=1, 2, 3$).

Таким чином, значення валової доданої вартості обумовлюється тим, що з одного боку, даний показник залежить від ефективності діяльності економічного суб'єкту і економічно стимулює працівників, а, з

іншого боку, він є важливим джерелом формування бюджетних статей, тому в зростанні валової доданої вартості повинні бути зацікавлені не тільки економічні суб'єкти, але і держава.

Економетричні моделі, на основі яких визначається величина валової доданої вартості підприємств, запропонованого підходу наведені у таблиці.

Таблиця

Економетричні моделі для розрахунку	
Вид моделі	Критерії якості моделі
$ВДВ = 227432,26 + 0,0038 * X_1 - 6,08 * X_2 + 12,09 * X_3$	$F = 185,66$; $R = 0,9850$, $R^2 = 0,9703$, t – критерій Стьюдента: для вільного члена – 2,366; $x_1=6,2452$; $x_2=0,101$; $x_3=(-5,083)$.
Фактор, який характеризує ефективність використання основних засобів	
$Y = -43124,53 + 1,094 * X_1 + 1,76 * X_2 - 0,05 * X_3 + 7,137 * X_4$	$F = 55,89$; $R = 0,9660$, $R^2 = 0,9165$, t – критерій Стьюдента: для вільного члена – (-0,405); $x_1=3,993$; $x_2=1,2436$; $x_3=(-1,7979)$; $x_4=1,8540$
Фактори, що характеризують витрати на оплату праці	
$Y = 216109,26 + 0,83 * X_1 + 4,40 * X_2$	$F = 47,66$; $R = 0,9171$, $R^2 = 0,8411$, t – критерій Стьюдента: для вільного члена – 3,1636; $x_1=0,2332$; $x_2=0,4301$.
Фактори, що характеризують процес формування прибутку	
$Y = 876776,30 + 2,926 * X_1 + 4,054 * X_2$	$F = 6,14$; $R = 0,6368$, $R^2 = 0,4055$, t – критерій Стьюдента: для вільного члена – 0,5758; $x_1=3,4454$; $x_2=(-3,5024)$.

Розроблені математичні моделі визначення валової доданої вартості є ефективним інструментом оцінки та прогнозування діяльності промислових підприємств.

Висновки

Запропонований методичний підхід дозволить визначити економічний ефект максимізації валової доданої вартості, який виражається в реалізації інтересів окремих зацікавлених осіб: власників підприємства, оскільки дає можливість забезпечити вирішення управлінських завдань його розвитку, зокрема початкових, які пов'язані з реалізацією продукції (робіт, послуг) і отриманням дивідендів, відсотків, доходів; інвесторів, оскільки робить безпосередній вплив на окупність вкладеного в підприємство капіталу і термін отримання доходів; працівників, оскільки визначає можливість отримувати заробітну плату з урахуванням потреб і побажань працівників; держави, оскільки оптимізує процес виконання підприємствами зобов'язань щодо сплати податків до бюджету, що дозволить вирішити ряд соціальних і екологічних проблем суспільства.

Отже, додана вартість є результатом роботи підприємства та тією частиною вартості продукції, товарів і послуг, яка була безпосередньо ним прирощена. Для цілей визначення величини показника доданої вартості необхідно виключити з вартості проданого підприємством продукту вартість матеріалів, використаних для цілей його виробництва.

Таким чином, маючи в своєму розпорядженні числову оцінку інтегрального показника, що відображає валову додану вартість, можна визначити показники, за якими досліджуване підприємство відстає або випереджає своїх головних конкурентів, виявити на перспективу пріоритетні стратегічні напрями, за якими воно має розвиватися, спрогнозувати необхідні

обсяги інвестицій для забезпечення стійкого і динамічного розвитку.

Список використаних джерел

1. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь. / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 495 с.
2. Большой юридический словарь / В.Н. Додонов, В.Д. Ермаков, М.А. Крылова и др. – М.: Инфра-М, 2011. – 790 с.
3. Лысюк В. М. Воспроизводственная функция товарных рынков / В. М. Лысюк. – Одесса : ИПРЭИ НАН Украины, 2011. – 225 с.
4. Савченко А. Г. Макроекономіка: підручник / А.Г. Савченко – К.: КНЕУ, 2005. – 441 с.
5. Національний класифікатор України. Класифікація видів економічної діяльності ДК 009:2010 / Державний комітет України з питань технічного регулювання та споживчої політики. – К. : Центр навчальної літератури, 2011. – 224 с.
6. Рудь В. В. Формування доданої вартості в умовах вертикальної інтеграції підприємств м'ясної галузі: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / В. В. Рудь. – Житомир, 2015. – 20 с.
7. Сорокина М. С. Поэлементная оценка добавленной стоимости на основе принципов формирования единого учетного пространства : дис. ... канд. экон. наук: 08.00.12 / М.С. Сорокина. – Орел, 2014. – 198 с.
8. Іваненко В.О. Додана вартість як об'єкт аналізу статистичної звітності промислових підприємств з виробництва продукції / В.О. Іваненко // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2012. – Вип. 1 (22). – С. 122-130.
9. Улубієва К. К. Додана та додана вартість: сутність та взаємозв'язок понять в бухгалтерському

обліку / К. К. Уллубієва // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Економічні науки. – Житомир: ЖДТУ, 2009. – № 4 (50). – С. 170-173.

10. Чайковский Д. Г. Теория и методология формирования и применения добавленной стоимости в условиях МСФО на микро и макроуровне : автореф. дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.12 / Д. В. Чайковский. – Орел, 2011. – 48 с

11. Агафоненко О. Ю. Формування валової доданої вартості як економічної категорії / О.Ю. Агафоненко, П.А. Білоусько // Вісник ОНУ імені І. І. Мечникова. – 2013. – Т. 18, вип. 4/1. – С. 7-9.

12. Замков О. О. Математические методы в экономике : учебник / О.О. Замков, А.В. Толстопятенко, Ю.Н. Черемных. – М.: МГУ, Изд-во "ДИС", 2007. – 365 с.

13. Швець С.М. Короткострокове прогнозування валової доданої вартості : монографія / С.М. Швець ; НАН України, ДУ "Ін-т экон. та прогноз. НАН України". – К., 2013. – 136 с.

14. Рассуждай Л.М. Науково-методичні підходи до формування економічної доданої вартості в гірничодобувному комплексі України / Л.М. Рассуждай, В.В. Горошенко // Стратегія і механізми регулювання промислового розвитку: зб. наук. пр. – К., 2014. – С. 135-146.

Л. Ю. Кучер

канд. экон. наук

Харківський національний аграрний університет

ім. В. В. Докучаєва, м. Харків

КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО ЕКОНОМІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМИ ПРОЕКТАМИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Постановка проблеми. За результатами рейтингового дослідження стану застосування концепції проектного менеджменту підприємствами України у 2015 р. з'ясовано, що попри кризовий стан економіки, одним із ключових трендів є розвиток застосування проектного підходу в українських суб'єктах господарювання, оскільки бізнес націлений одержувати максимальні результати від використання наявних ресурсів. Власники й менеджмент підприємств оцінили можливість проектного менеджменту як найефективнішої технології менеджменту, що дозволяє одержувати максимальні результати від наявних ресурсів. Кількість проектів зростає щорічно, відповідно зростає кількість менеджерів проектів і їхня кваліфікація. Бізнес вступив у наступний етап розвитку, який характеризується розширенням застосування проектного підходу в підприємствах як по вертикалі, так і по горизонталі. На жаль, в агропромисловому комплексі України, на противагу іншим, не так активно використовують проектний підхід, застосовуючи його в основному в проектах реконструкції та модернізації [1]. У зв'язку із цим особливої уваги заслуговує проблема застосування проектного менеджменту в аграрних підприємствах України з тим, щоб забезпечити їхню конкурентоспроможність і сталий розвиток. Особливо актуальною є проблема обґрунтування концептуальних засад економічного управління інноваційними аграрними проектами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій дозволяє зазначити, що окремі аспекти проблеми економічного управління знайшли відображення в працях деяких учених. Термін «економічне управління» почали використовувати в Україні на початку ХХІ ст., проте й донині в економічній літературі немає єдиного трактування сутності управління підприємством. Результати дослідження стану та проблем упровадження економічного управління на підприємствах України засвідчили відставання від загальноприйнятих вимог і під-

ходів, що підтверджує об'єктивну необхідність продовження роботи щодо формування теоретичних засад, розроблення та впровадження відповідного практичного інструментарію економічного управління як фактора (передумови) забезпечення високої ефективності діяльності вітчизняних підприємств, створення передумов для нарощування економічного потенціалу розвитку, забезпечення життєздатності [2].

В Україні питання економічного управління підприємством найбільш ґрунтовно розглянуто в працях Л.О. Лігоненко, на які ми спираємося у своєму дослідженні. Її авторська концепція розкриття змісту цього поняття передбачає його розуміння як інтегративного та координувального виду управління, основною метою якого є гармонізація управлінських цілей (що визначають у межах окремих видів спеціального управління) та підпорядкування їх загальній меті діяльності підприємств – забезпечення довгострокового стійкого функціонування (життєздатності) та зростання цінності підприємства для усіх груп стейкхолдерів. У межах запропонованої авторської концепції економічного управління підприємством визначено його місце в системі менеджменту підприємства й узгодженість з іншими видами спеціального менеджменту; обґрунтовано «7-S» економічного управління: цілі, завдання та функції, принципи, методичне, інформаційне, організаційне та кадрове забезпечення [3; 4]. Головним призначенням економічного управління, на думку Л.О. Лігоненко, є забезпечення координації, взаємоузгодження та загальної спрямованості усіх видів економічної (господарської) діяльності підприємства, гармонізації усього спектру економічних відносин як у межах підприємства, так й у взаємовідносинах зі стейкхолдерами. Об'єкт цього управління визначено як перетин трьох взаємопов'язаних площин (результативної, ресурсної й оцінної), що зумовлює його функції (управління вартістю підприємства) результатами економічної діяльності, економічним потенці-