

- спец. 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством / Е. А. Торгунаков; Санкт-Петербургская академия управления и экономики.– Ст.-Петербург, 2011.–30 с.
9. Мельник Л. Організаційно-економічний механізм управління забезпеченням конкурентоспроможності підприємства меблевого / Л. Мельник, А. Грод // Соціально-економічні проблеми і держава. — 2012. — Вип. 2 (7). — С. 200-208.

4.4. ВПЛИВ ТАРИФНОЇ ПОЛІТИКИ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ МІСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

Бабій О.М., кандидат економічних наук, доцент

Сербінова К.Х., аспірант

Одеський національний економічний університет

В сучасних умовах господарювання розвиток сфери житлово-комунальних, транспортних та інших послуг, що відносяться до галузі міського господарства є важливим чинником соціальної сфери, розвиток якої підпорядковується головній меті – найбільш повному задоволенню постійно зростаючих потреб членів суспільства. Чим стабільніші шляхи соціального розвитку, тим динамічніше змінюються людські потреби та структура життєвих благ, покликаних їх задовольняти. А це, в свою чергу, залежить від вдосконалення послуг підприємств міського господарства, пов'язаного з більш раціональним використанням наявних ресурсів та забезпеченням адекватно встановлених цін на послуги.

Важливе місце серед різних важелів економічного механізму господарської політики належить цінам і ціноутворенню, у яких відбиваються усі сторони економічної діяльності. Ціна впливає на виробництво, розподіл, обмін і споживання. В умовах ринкових відносин ціна виступає як сполучна ланка між виробником і споживачем, як механізм забезпечення рівноваги між попитом та пропозицією [1, с. 82].

В умовах реформування економіки, ринкові перетворення в ній спрямовані на кардинальну перебудову не лише існуючої системи цін і методології їх встановлення, а й організації самого процесу ціноутворення. Підвищення відповідальності господарюючих суб'єктів за результати своєї господарської діяльності, з одного боку, і необхідність реорганізації в діяльності органів ціноутворення та контролю за цінами - з іншого, визначили лінію на певну демократизацію політики ціноутворення.

В той же час очевидно, що існуюча політика ціно(тарифо)утворення, в тому числі у галузі міського господарства, має цілий ряд недоліків, як з економічної, так і з соціальної точки зору. На практиці, майже не застосовуються ринкові принципи та методи формування цін (тарифів), а традиційні методи також не завжди використовуються оптимальним чином.

Така ситуація не тільки погіршує фінансовий стан підприємств та унеможливорює запровадження інноваційних технологій, що неминуче призводить до зниження конкурентоспроможності, але й ще здатна викликати додаткову соціальну напругу у суспільстві.

Таким чином, актуальність досліджень у галузі вдосконалення тарифної політики підприємств міського господарства визначається необхідністю розробки та реалізації комплексу заходів, спрямованих, перш за все на підвищення ефективності та оптимізації співвідношення економічних і соціальних чинників їх функціонування.

З точки зору авторів, ці питання висвітлені у науковій та науково-методичній літературі, на жаль не дуже широко. Різні аспекти питань вдосконалення ціно(тарифо)утворення та тарифної (цінової) політики знайшли своє відображення у працях таких авторів як Бабак А.В., Романюк О.В., Беренс В., Хавранек П., Бухалков М.І., Іваненко В.В., Єрухимов І.А., Литвиненко Я.В., Липенць І.В., Салимжанова І.К. та інших. Безпосередньо питання пов'язані з тарифами підприємств міського господарства, в свою чергу, висвітлювалися у роботах таких наприклад авторів як Єремеев І.С., Тіссен Є.В., Шевченко А.Г., Хохлов В.Б.

Але, з точки зору авторів, у літературі зовсім недостатньо розкриті такі принципові питання, як:

- структура тарифів і методи її оптимізації;
- економічне обґрунтування розміру прибутку при визначенні тарифів;
- залежність рівня тарифів від системи оподаткування, що використовує підприємство та особливості розрахунку тарифів в умовах різних систем оподаткування;
- критерії ефективності тарифної політики;
- соціальні та антиінфляційні обмеження;
- методи коригування тарифів;
- оптимізація термінів та порядку підготовки, розглядання та введення тарифів, а також ціла низка інших питань, перш за все, методичного характеру.

Виходячи з вищенаведеного, принциповим питанням вдосконалення тарифної політики є питання комплексного вирішення відповідних теоретичних, методологічних та практичних проблем формування тарифів на послуги (роботи) підприємств міського господарства, що дозволить створити передумови для проведення більш обґрунтованої, послідовної та виваженої тарифної політики та, відповідно, підвищити рівень конкурентоспроможності цих підприємств.

Загальновизнано, що в умовах, коли ринок одержує визнання як загальна цивілізаційна цінність, сила і міць будь-якої держави все більше визначаються конкурентноздатністю його виробників.

Саме забезпечення конкурентоздатності лежить в основі розробки стратегії розвитку регіону. Розвиток регіону залежить від усіх елементів ринку і, в першу чергу, від конкурентного середовища. Але конкурентна перевага створюється і утримується в тісному зв'язку з місцевими умовами. Забезпечення умов для цивілізованого і динамічно розвинутого ринку, створення (формування) конкурентноздатності — ключовий елемент у числі національних і регіональних пріоритетів у будь-якій країні, найважливіша функція державного регулювання економіки.

Процеси структурного і якісного оновлення перш за все відбуватимуться шляхом і за рахунок інвестування. Чим інтенсивніше воно здійснюється, тим швидше проходить відтворювальний процес, тим активніше відбуватимуться ефективні ринкові перетворення. Тому помилкою буде розраховувати на те, що в умовах спаду інвестиційної активності спостерігатимуться позитивні зрушення в економіці країни (регіону).

Відтак інвестиції в просте і розширене відтворення основних фондів у т.ч. підприємств міського господарства, є неодмінною умовою економічного і соціального розвитку кожної країни – збільшення обсягу виробництва товарів і надання послуг та поліпшення якості життя. Інвестиції в поєднанні з інноваціями – технологічним оновленням, реструктуризацією та диверсифікацією виробництва, підвищують його економічну й соціальну ефективність і конкурентоспроможність.

Зрозуміло, що будь-яка інноваційно-інвестиційна модель може бути ефективною тільки у разі, якщо застосування цієї моделі дає економічний ефект, який перевищує відповідний економічний ефект від використання традиційних технологій з одного боку, та створює більш високий, у порівнянні з існуючим, рівень інвестиційної привабливості, з іншого боку.

Взагалі рівень інвестиційної привабливості визначається, не в останню чергу, рівнем прибутковості інвестиційних вкладень та поточних (експлуатаційних) витрат.

Очевидно, що обидва ці параметри в значній мірі залежать від сформованого рівня цін та, відповідно, рівня тарифів на продукцію та послуги, можливий обсяг і якість яких є функцією інноваційних технологій, що використовуються.

З соціальної точки зору, послуги підприємств галузі міського господарства є основою, яка, наряду з рівнем зайнятості і рівнем доходів, формує соціальну задовільність економічною політикою, що проводиться.

Дійсно, у більшості випадків, річ йде про формування оптимального співвідношення якості послуг та їх вартості, зрозуміло, при умові, що ця вартість є прийнятною для основного кола споживачів конкретних послуг.

Виходячи з вищенаведеного, можна зробити висновок, що ефективна тарифна політика є одним із найважливіших компонентів інноваційно-інвестиційної моделі розвитку та підвищення конкурентоспроможності з одного боку, а з іншого боку визначає її природні межі, які пов'язані з економічними можливостями, а також соціальним станом та соціальними очікуваннями населення. Інакше кажучи, будь-яка інноваційна модель може бути реалізована виключно в рамках, які встановлює економічна та соціальна прийнятність, для основної маси їх споживачів, цін на товари та послуги, які, в свою чергу, є результатом цих інноваційних технологій [2, с. 263].

Зрозуміло, що функцію обліку і виміру затрат суспільної праці може ефективно виконувати лише ціна (тариф), яку встановлено на базі об'єктивного нормування економічно обґрунтованих витрат по кожному елементу, що входить до складу ціни (тарифу).

Таким чином, для виконання цієї функції, очевидно найбільше підходить формування ціни (тарифу) за методом „витрати плюс”.

Якщо основною метою є забезпечення функції пропорційності та рівноваги, тобто оптимізація зв'язку між виробництвом і споживанням, пропозицією і попитом то, очевидно, що базовим методом ціно(тарифо)утворення є метод поєднання оцінки еластичності попиту на продукцію від цін та оцінки еластичності пропозиції (тобто обсягу вироблених товарів (послуг) від цін. В той же час зрозуміло, що об'єктивно обґрунтовані витрати на виробництво товарів (послуг), що повинні бути покладені в основу методу «витрати плюс», виконують функцію природних обмежень для цього методу формування цін (тарифів).

У випадках, коли на передній план виходить розподільча функція основним принципом формування ціни (тарифу) є встановлення меж рівня прибутковості, причому як нижньої, так і верхньої межі [3, с. 124].

Але й у цьому випадку безумовно принциповим моментом є економічна обґрунтованість витрат.

Слід мати на увазі, що більшість підприємств міського господарства в тій чи іншій мірі є природними монополістами, що необхідно враховувати при виборі методу ціно(тарифо)утворення.

На думку ряду авторів [4, с.616-631, 3, с. 85] метод регулювання «витрати плюс» не заохочує суб'єктів господарювання до зменшення витрат і економії ресурсів, що призводить до збереження існуючої системи високої енерго- та матеріалоємності послуг. Поряд із цим, метод «витрати плюс», стимулює збільшення фінансових витрат (тобто витрат, пов'язаних із залученням позикового капіталу) понад необхідний рівень (ефект Аверча-Джонсона). Це, у свою чергу, призводить до штучного збільшення рівня кредиторської заборгованості підприємств, сприяє підтриманню високого рівня кредитних ставок.

Слід також мати на увазі, що метод регулювання "витрати плюс" передбачає застосування трудомісткого підходу до визначення індивідуального складу витрат суб'єктів господарювання, внаслідок чого органи-регулятори нерідко не мають можливості належним чином проконтролювати обґрунтованість даних про розмір і склад витрат, що надаються їм регульованими суб'єктами господарювання [5, с. 178].

Негативні риси, притаманні методу регулювання «витрати плюс», не в останню чергу визначаються недоліками механізму визначення складу витрат, що враховуються при встановленні державними регулюючими органами тарифів на послуги суб'єктів природних монополій.

Ряд галузевих методик регулювання цін (тарифів) на товари (послуги) суб'єктів природних монополій враховують витрати, які згідно із законами про оподаткування відносяться на валові витрати виробництва та обігу [6, с.14].

Втім, законодавство про оподаткування має зовсім інші цілі, аніж забезпечення економічної обґрунтованості структури та розміру витратної складової тарифів. Віднесення, згідно із Податковим кодексом України до валових витрат та обігу, зокрема, витрат, пов'язаних з утриманням об'єктів

соціальної сфери, благодійною діяльністю, підготовкою та перепідготовкою кадрів, передплатою періодичних професійних видань, представницьких витрат, безнадійної дебіторської заборгованості, відрахувань до резерву сумнівних боргів, є цілком виправданим з точки зору оптимізації бази оподаткування. Однак, застосування відповідних положень в якості критерію обґрунтованості витрат суб'єкта господарювання при встановленні цін (тарифів) на послуги підприємств міського господарства, з економічної точки зору, є абсолютно безпідставним.

Внаслідок такого механізму формування тарифів тільки підприємства житлово-комунального господарства щорічно перекладали на споживачів 200-250 млн. грн. безнадійних боргів, наднормативних витрат та витрат на виконання робіт, не пов'язаних зі статутною діяльністю, не враховуючи витрат на так звану «спонсорську допомогу».

Однак, обов'язкове відшкодування споживачем у повному обсязі будь-яких витрат, понесених будь-яким виробником, є неможливим за умов конкуренції. Це – цілком монопольна модель ціноутворення. Отже, без економічно обґрунтованого механізму врахування витрат, цінове регулювання перестає виконувати функцію замітника конкурентного тиску.

Втім зрозуміло, що використання будь-яких методів визначення цін(тарифів) не може ігнорувати об'єктивного врахування суспільно необхідних (тобто економічно обґрунтованих) витрат.

З точки зору авторів, ряд спеціалістів, які досить категорично відмовляють методу „витрати плюс” у праві на існування, вважаючи його вкрай не ринковим, не враховують ще однієї дуже важливої обставини.

Слід мати на увазі, що кожний з методів розрахунку тарифів є, насамперед, не більше ніж моделлю. Ефективність моделі, як відомо, визначається перш за все її адекватністю реальному процесу, який ця модель описує. При цьому, розглядаючи моделі формування тарифів, необхідно зауважити, що реальним процесом у цьому випадку є, в першу чергу, процес використання підприємством коштів, отриманих у якості доходів, які є визначеною функцією від встановленого тарифу (ціни). Але використання доходів підприємства, в усіх, без винятку, випадках, описується виключно моделлю за схемою „витрати плюс”.

Одним із найважливіших чинників удосконалення тарифної політики у галузі міського господарства, з точки зору авторів, є суттєве підвищення рівня системи нормування витрат.

Дійсно, з огляду критики системи „витрати плюс”, очевидно, що більшість спеціалістів критикують насправді не стільки саму систему, скільки можливість включення до тарифу економічно необґрунтованих витрат. Але, це недолік не стільки системи визначення тарифу, скільки недолік існуючої системи нормування витрат, що є його складовими. Тому, у випадках, коли на підставі об'єктивно встановлених норм, визначаються економічно обґрунтовані розміри витрат, система „витрати плюс” може виконувати свої функції значно ефективніше.

Як було вказано вище, усі методи формування тарифів що застосовуються у галузі міського господарства повинні, так чи інакше, враховувати метод „витрати плюс”. При чому складова „витрати” повинна визначатися на базі технічно та економічно обґрунтованих норм (нормативів) витрат трудових, матеріальних, енергетичних та фінансових ресурсів. Лише у цьому випадку ця складова тарифу можна вважати ефективною, бо по-перше, вона досить об’єктивно відтворює процес формування витрат підприємства за рахунок власних доходів, а по-друге створює стимули до економного використання всіх видів ресурсів з метою підвищення прибутку.

Можливість економії ресурсів в умовах об’єктивного нормування, з точки зору авторів, виходить з того, що значення кожної норми чи нормативу є по суті математичним очікуванням, тобто середньозваженою величиною. Враховуючи, що величини витрат ресурсів є стохастичними та розподіляються, як правило, згідно „нормального закону” (закон розподілення Гауса-Лапласа), вірогідність зменшення витрат, особливо в умовах цілеспрямованих дій в цьому напрямку, є досить високою. У цьому випадку об’єктивне нормування виконує, в певних межах, функцію імітування деяких елементів конкурентного тиску.

При розрахунку та визначенні ціни товарів та послуг потрібно враховувати чинники, які впливають на розмір ціни. В умовах ринкової економіки кількість цих чинників досить велика.

Зупинимося на двох важливих чинниках – це попит споживачів та пропозиція виробника, і, розглянемо механізм забезпечення відповідного балансу між попитом та пропозицією.

Загалом попит – це потреби населення в будь-якому товарі, послугі, інших благах, що підтверджені грошовим еквівалентом. Залежність між попитом та ціною виражається законом еластичності попиту: при зниженні ціни попит на товари збільшується.

Пропозиція – це кількість товарів і послуг, які виробники можуть надати для продажу на ринку в конкретному місті в конкретний час. Залежність між пропозицією товарів (послуг) та ціною на них визначається законом еластичності пропозиції: з підвищенням ціни на послугу її пропозиція на ринку збільшується.

Як було вказано вище, більшість підприємств галузі міського господарства є природними монополістами. Виходячи з цього, для більшості цих підприємств обсяг реалізації послуг буде відносно постійною величиною. Це пов’язано з тим, що житлово-комунальні послуги (плата за утримання будинків та прибудинкових територій (квартплата), опалення, гаряче і холодне водопостачання) та транспортні послуги – це послуги від яких споживач не може відмовитись або зможе лише частково зменшити обсяг споживання деяких послуг. З іншого боку, обсяг цих послуг теж має природну верхню межу.

З точки зору авторів, в нашому випадку (перш за все, для підприємств галузі ЖКГ), криву еластичності попиту можна представити у якості кривої еластичності сплати населення (а також інших споживачів) за спожиті послуги, тобто від рівня ціни (тарифу) залежить рівень відшкодування наданих послуг.

Відомо, що якщо криву еластичності попиту (сплати населення) і криву еластичності пропозицій подати на одному графіку, то ці дві криві перетнуться, а ціна в точці перетину відповідатиме рівноважній.

Однак зрозуміло, що механізм забезпечення балансу між попитом (сплатою) та пропозицією, в ринкових умовах, на підприємствах галузі ЖКГ та транспорту, з точки зору ступеню свободи, є досить обмеженим.

Повертаючись до тієї обставини, що кожна складова тарифу є насправді стохастичною величиною можна зробити висновок, що і сам тариф у цілому, якщо розглядати його як відображення реальних витрат на виробництво та реалізацію одиниці продукції теж має стохастичний характер. Виходячи з цього, певний інтерес викликає підхід до обчислення тарифів, запропонований доктором технічних наук Єремєєвим І.С.

Суть підходу полягає в тому, що треба відокремити ту частку тарифу, яка є об'єктивно обумовленою, виходячи з даних обрахунків за усіма альтернативними методиками і, таким чином, відповідає свого роду „стандарту”, тобто науково обґрунтованій ніжній межі тарифу [7, с. 65].

Цей підхід можна назвати методом „нижньої оцінки”. Спочатку визначається максимальна область можливого знаходження результатів обчислень, тобто область, в якій імовірність існування результатів, що отримані за допомогою будь-яких методик, наближається до одиниці. Потім відбувається оцінювання різними методами, тобто визначаються області, в яких може знаходитися результат, що відповідає даному методу обчислення. Якщо усі області знаходження (існування) рішень перехреснюються одна з одною, областю найбільш імовірної оцінки можна вважати ту множину оцінок, яка належить одночасно кожній з окремих областей знаходження результатів. Інакше кажучи, найбільш вірогідна оцінка в результаті має такий вигляд:

$$A(N, f, e) = \min \{S_i(f, e)\}, \quad (1)$$

де N – інформація, що підлягає оцінюванню,

f – множина елементів, за допомогою яких оцінюється інформація,

e – наближення в оцінюванні, що припускається для цього методу,

S_i – множина результатів i -го наближення,

\min – оператор багатозначної логіки, який відповідає ніжній оцінці,

згідно з якою найбільш обґрунтованою є така область оцінювань, де збігаються (перехреснюються) усі локальні (окремі) оцінки.

Фізично множина результатів обрахунку (у даному разі – площа або область рішень) обумовлена тим, що як сам інтегральний показник, так і результати обчислень можуть коливатися в межах стандартних відхилень, а також в межах чутливості методик і вірогідності (достатності, повноти) даних, а також флуктуацій незалежних змінних [7, с.67].

З вищенаведеного можна зробити висновок, що у кожному конкретному випадку, в залежності від мети проекту доцільно застосовувати найбільш ефективний для вирішення завдання метод обчислення тарифу. При цьому, розрахунки, виконані за іншими методами, доцільно використовувати для контролю і як необхідні обмеження.

Слід мати на увазі, що вплив рівня тарифів на економічні та соціальні параметри не є однозначним.

На перший погляд більш високий рівень тарифів повинен позитивно впливати на фінансові показники діяльності підприємств. Але, як вже було показано, ця залежність, щонайменше, не є лінійною.

Дійсно, підвищення рівнів тарифів без врахування платоспроможності населення для підприємств галузі міського господарства може привести до зниження рівня оплати за отримані послуги.

З іншого боку штучне стримування росту тарифів без забезпечення підприємств необхідною компенсацією може призвести до збитків, чи, у кращому разі до малоприбуткової роботи. Компенсація низької прибутковості за рахунок збільшення обсягів надання послуг уявляється маловірогідною, бо обсяги більшості цих послуг мають свою природну межу.

Таким чином, при визначенні прийняттого рівня тарифів підприємства галузі міського господарства насправді досить обмежені не тільки з соціальної, але й з суто економічної точки зору.

Розглянемо зв'язок між рівнем тарифів та рівнем платоспроможності (платоспроможного попиту) споживачів послуг.

При базовому розрахунку тарифів з використанням методу „витрати плюс” економічно обгрунтований тариф виглядає наступним чином:

$$T_p = B_{eo} \times (1 + R/100), \quad (2)$$

де T_p – розрахункове значення тарифу;

B_{eo} – економічно обгрунтовані витрати;

R – необхідний рівень рентабельності виробництва.

Якщо визначений таким чином рівень тарифу є достатньо економічно обгрунтованим, постає питання доцільності його застосування з точки зору впливу на рівень оплати (попиту) і, відповідно, на обсяг валових доходів та обсяг прибутку підприємств.

У загальному вигляді цінова еластичність попиту вимірюється коефіцієнтом еластичності (K_E), який показує, як відносна зміна ціни (тарифу) ΔT , спричинює відносну зміну величини попиту (ΔX):

$$K_E = - \frac{\Delta X / X}{\Delta T / T} = - \frac{\Delta X T}{\Delta T X} \quad (3)$$

де T - вихідний тариф (ціна); X - попит, який відповідає тарифу (ціні) T .

Оскільки обсяг валових доходів (D_B) – це добуток обсягу сплачених послуг ($O_{спл}$) на встановлений тариф (T), тобто $D_B = (O_{спл} \pm \Delta O) \times T$, де ΔO – статистично вірогідні відхилення $O_{спл}$, а прибуток – це $\Pi = D_B - B_{eo} \pm \Delta B$, де ΔB – статистично вірогідне відхилення фактичних витрат від економічно обгрунтованих, а $O_{спл}$, в свою чергу дорівнює добутку обсягу наданих послуг на коефіцієнт оплати, то проблема по суті зводиться до визначення зв'язку (тобто параметрів функції) між рівнем тарифу (аргумент) та рівнем оплати (функція).

Автори вважають вірогідною гіпотезу, що функція залежності рівня оплат (попиту) від рівня тарифу (ціни) у загальному вигляді має характер:

$$K_{np} = aP_T^3 + bP_T^2 + cP_T + d ; \quad (4)$$

де K_{np} - коефіцієнт оплати;

P_T – рівень тарифу,

Цей момент є досить принциповим, бо досить вірогідно, що зміна платоспроможного попиту, як функція від зміни доходів споживачів, описується аналогічно. Відповідно, порівняння цих функцій може надати можливість не тільки встановлювати коло значень економічно та соціально прийнятних рівнів тарифів, але й, за деяких умов, визначити сприятливі терміни їх перегляду. При цьому завжди (як при визначенні рівня тарифу, так і при визначенні термінів його перегляду) слід мати на увазі обмеження, яке, перш за все, для тарифної політики підприємств міського господарства, має ледве не найвищий пріоритет.

Це обмеження полягає у тому, що темпи зростання тарифів не повинні перевищувати темпи зростання номінальних доходів населення відповідного міста (регіону) за відповідний період. Іншими словами, при умовно-фіксованому обсязі житлово-комунальних, транспортних та інших послуг підприємств міського господарства (у натуральному вигляді) питома вага відповідних витрат населення у загальному обсязі його доходів щонайменше не повинне збільшуватися. Порушення цього принципу знижує платоспроможність населення, сприяє розвитку інфляційних тенденцій, збільшує обґрунтовану соціальну напругу в суспільстві.

З вищевикладеного можна зробити висновок, що відповідність рівня діючих тарифів реальним економічним потребам суб'єктів господарювання є одним із важливих чинників, який визначає економічну стабільність та можливість інноваційно-інвестиційного розвитку цих суб'єктів. В той же час забезпечення цієї відповідності є серйозною проблемою, перш за все в тих випадках, коли рівень тарифів регулюється прямим або похідним чином.

З точки зору авторів, при визначенні тарифів найменш дослідженим питанням є коректне визначення економічно обґрунтованого прибутку.

На підприємствах міського господарства України, прибуток, частіше за все визначають через деякий, довільно встановлений рівень рентабельності виробництва, що, з точки зору авторів, є некоректним і в ідеологічному і в методологічному плані. При цьому рівень рентабельності виробництва приймається фіксованим, без урахування реальних умов роботи та довільно характеризується як «низький», «нормальний» і «завищений».

Методологічна некоректність такого підходу визначається наступними обставинами:

- довільність якісних оцінок рівня рентабельності;
- не розглядається реальна структура використання прибутку, в особливості, коли це пов'язано з різними системами оподаткування підприємств;
- відсутність методики розрахунку економічно обґрунтованого розміру прибутку.

В свою чергу, ідеологічна некоректність визначається тим, що економічно обґрунтований розмір необхідного прибутку у більшості випадків практично не пов'язаний із собівартістю, а рентабельність при цьому виступає виключно як похідна, яка непрямо характеризує співвідношення поточних та капітальних витрат.

Дійсно, загальна структура використання прибутку включає до себе наступні елементи (для підприємств, що використовують загальну систему оподаткування):

- кошти, які використовуються підприємством для поточних внутрішніх потреб ($Пр_{в.п.}$);
- кошти, які використовуються на оновлення основних засобів ($Пр_{о.з.}$);
- кошти, які використовуються на задоволення підприємницького інтересу ($Пр_{п.і.}$);
- податок на прибуток ($H_{пр}$).

Розглянемо дане питання на прикладі регулярних пасажирських перевезень. Цей вид діяльності зручний для прикладу не тільки завдяки значному обсягу статистичних даних однорідного характеру, а ще й тій обставині, що відновлення основних засобів (тобто інвестиційна складова) на автоперевезеннях має більш активний і систематичний характер у порівнянні з іншими підприємствами міського господарства.

Розглянемо, в цьому плані, кожний з елементів структури прибутку.

Аналіз коштів, що використовуються перевізниками для поточних внутрішніх потреб, який виконано по 34 перевізникам м. Одеси і Одеської області, показав, що математичне очікування і відповідно середня помилка питомої ваги коштів (у %), які використовуються перевізниками для поточних внутрішніх потреб, складає $9,62 \pm 1,44$. Таким чином, з вірогідністю вище 0,95 можна стверджувати, що питома вага цих коштів у загальному обсягу прибутку знаходиться в діапазоні 6,74-12,50%.

Розглянемо питання економічного обґрунтування розміру коштів, необхідних для оновлення основних засобів (в даному випадку рухомого складу). Як звісно, для цього існує 2 джерела – амортизаційні відрахування і прибуток. Найбільш об'єктивним та поширеним методом нарахування амортизації при розрахунку тарифів на автоперевезення є виробничий. При цьому, на автотранспорті такий розрахунок проводиться на 1км. пробігу, т.ч. сума річної амортизації (A_r).

$$A_r = (B/L_a)L_r, \quad (5)$$

- де: B — первісна балансова вартість (грн.);
 L_a — повний амортизаційний пробіг (км);
 L_r — річний пробіг (км).

В свою чергу, L_a визначається як

$$L_a = L_{кр} + \Delta L_{кр}, \quad (6)$$

де: $L_{кр}$ — нормативний пробіг (ресурс) до капітального ремонту (км);

$\Delta L_{кр}$ - додатковий ресурс, який виникає після проведення капітального ремонту та складає для більшості марок автобусів $0,8 L_{кр}$.

Термін, протягом якого виконується повний амортизаційний пробіг, залежить, в основному, від умов роботи на маршрутах та коливається в межах від 8 до 12 років. В той же час, переважне більшість автобусів купується на умовах позики або лізингу, при цьому термін виплати не перевищує 5 років, тобто амортизаційних відрахувань (навіть у випадках їх виключно цільового використання) для оновлення рухомого складу, зрозуміло не вистачає.

Виходячи з цього, розмір прибутку, який необхідно використовувати на оновлення рухомого складу ($Pr_{a.з.}$), визначається як:

$$Pr_{a.з.} = B/T_{кр} - A_r, \quad (7)$$

де: $T_{кр}$ - термін виплати основної суми позики (лізингу).

Розглянемо питання економічного обґрунтування розміру коштів, які направлені на задоволення підприємницького інтересу. До речі, необхідність формування таких коштів та їх урахування у складі тарифів передбачено на законодавчому рівні (наприклад, ст. 10 «Тарифна політика» Закону України «Про автомобільний транспорт»). Очевидно, що підприємницький інтерес визначається доходністю інвестицій. Виходячи з того, що, у теперішній час, пасажирські автоперевезення представлені на ринку в основному малим та середнім бізнесом, розглядати макроекономічні питання перетоку капіталу в інші області діяльності, в умовах даної конкретної задачі, не має сенсу. Практика підтверджує, що порівняння, у даному випадку, проходить на рівні відсотків, які виплачуються на відповідну суму вкладених коштів по банківським депозитам. Враховуючи, що автоперевезення є бізнесом з підвищеним рівнем зовнішніх ризиків (технічних, економічних, законодавчих і т.і.) реальна інвестиційна привабливість виникає у випадку, коли доходність інвестицій в рухомий склад на 2-3 відсоткових пункти перевищує середній розмір доходності по банківських депозитах. Тоді, розмір прибутку, який необхідно використовувати на задоволення підприємницького інтересу ($Pr_{п.і.}$), визначається як

$$Pr_{п.і.} = B(\%б + \Delta)/100, \quad (8)$$

де: $\%б$ — середній % доходності по банківських депозитах;

Δ - додатковий % доходності (як компенсатор зовнішніх ризиків).

Таким чином, чистий прибуток (Pr_z) можна визначити як:

$$Pr_z = Pr_{в.п.} + Pr_{a.з.} + Pr_{п.і.} \quad (9)$$

Виходячи з реальної питомої ваги чистого прибутку у структурі тарифу, можна стверджувати, що якщо прийняти питому вагу $Pr_{в.п.}$ в Pr_z на рівні 10%, то можливе відхилення тарифу від економічно обґрунтованого рівня буде знаходитися в межах статистичної погрішності, тим більш, якщо врахувати загально-прийняту практику округлення тарифів. Тоді,

$$Pr_z = (Pr_{a.з.} + Pr_{п.і.})/0,9; \quad (10)$$

Таким чином, балансовий прибуток (при розмірі податку на прибуток - 19%) складе:

$$Pr_{\delta} = Pr_{в.п.} + Pr_{a.з.} + Pr_{п.і.} + H_{пп} = Pr_z/0,81 \quad (11)$$

або

$$Pr_{\delta} = [(B/T_{кр}) - A_r + B(\%б + \Delta)/100]/0,9 \cdot 0,81 \quad (12)$$

З точки зору автора, визначений таким чином розмір прибутку можна вважати економічно обґрунтованим, а також таким, що може забезпечити структуру тарифів, яка буде близької до оптимальної.

Виконані для різних маршрутів розрахунки показали, що використання визначеного таким чином розміру прибутку дає значний розбіг розрахункової рентабельності перевезень – від 10 до 30%, що непрямо підтверджує припущення щодо слабого зв'язку собівартості перевезень з розміром економічно обґрунтованого прибутку.

Додатковим аргументом, який підтверджує це припущення є результати аналізу зв'язку між економічно обґрунтованим розміром собівартості і економічно обґрунтованим розміром прибутку для різних умов роботи на різних маршрутах м. Одеси та Одеської області. Розрахунок собівартості та прибутку проводився на 1 оборотний рейс. Коефіцієнт кореляції між цими двома ознаками складає 0,46.

З точки зору авторів, навіть таке значення коефіцієнта обумовлено лише тим, що собівартість в значній мірі визначається довжиною оборотного рейсу, а на більш довгих маршрутах, як правило, використовуються автобуси, які мають більш високу балансову вартість. Якщо на маршрутах розглядати однотипний рухомий склад, то коефіцієнт кореляції дуже значно нижчим. Уявляється, що вищевикладене повністю підтверджує наведене раніше положення щодо ідеологічної некоректності визначення економічної обґрунтованості прибутку через заданий рівень рентабельності перевезень (виробництва).

Виходячи з вищенаведеного, можна на думку авторів, зробити наступні висновки:

- сучасний стан тарифоутворення та тарифної політики в цілому в галузі підприємств міського господарства не можна вважати задовільним;

- вдосконалення тарифної політики є однією із найважливіших умов реалізації інноваційно-інвестиційного напрямку розвитку та підвищення конкурентоспроможності підприємств міського господарства, без чого ця галузь, що є важливим чинником соціальної сфери держави, не буде спроможна подолати виражені кризові явища;

- ефективна тарифна політика визначає природні межі інноваційно-інвестиційної моделі розвитку галузі міського господарства, при цьому як такі, що пов'язані з економічними можливостями, так і такі, що пов'язані із соціальним станом та соціальними очікуваннями населення;

- жодний з методів формування тарифів, на практиці не може мати імперативного характеру, оскільки вибір методу у значній мірі залежить від поставленої перед розробниками мети;

- незважаючи на свою начебто «неринковість» метод «витрати плюс» залишається базовим методом визначення тарифів, оскільки навіть при застосуванні інших методів, цей метод виконує функцію природного обмеження;

- одним із важливіших напрямків вдосконалення методів розрахунку тарифів є підвищення рівня нормування витрат. Оскільки величини витрат ресурсів є стохастичними величинами, об'єктивне нормування, за визначених

умов, може, в певних межах, виконувати функцію імітування деяких елементів конкурентного тиску, що дуже важливо в умовах, коли багато підприємств міського господарства практично є природними монополістами;

- порівняння функцій залежності попиту (рівень проплат) від рівня тарифу з функцією залежності попиту від рівня доходів споживачів може надати можливість не тільки встановити коло значень соціально-економічно прийнятого рівня тарифів, але й, за деяких умов, визначити сприятливі терміни їх перегляду;

- стала парадигма визначення прибутку у складі тарифів для підприємств міського господарства через досить довільно встановлений рівень рентабельності виробництва є економічно некоректною, бо зв'язок між економічно обґрунтованим прибутком і економічно обґрунтованою собівартістю досить низький. Автори пропонує інший підхід, пов'язаний з економічним обґрунтуванням структури об'єктивно необхідного прибутку.

Література до розділу 4.4

1. Иваненко В. В. Ценообразование. Учебное пособие. – Х.: Издательский дом «ИНЖЭК», 2003. – 153 с.
2. Василенко В. О., Шматько В. Г. «Інноваційний менеджмент»: Навчальний посібник. – Київ: ЦУЛ, Фенікс, 2003. – 440 с.
3. Липсиц И. В. Коммерческое ценообразование. – М.: БЕК, 1997. – 150 с.
4. Осипов В. И. Экономика предприятия: Учебник. Одесса «Маяк». 2005. – 717с.
5. Бабак А. В., Романюк О. М. Методи регулювання цін природних монополістів // Вісник Одеської державної академії будівництва та архітектури. Вип. 11. – Одеса: Астропринт. – 2003. – 236 с.
6. Методика розрахунку тарифів на послуги пасажирського автомобільного транспорту, затверджена наказом Міністерства транспорту України від 17.11.2009 р. №1175.
7. Єремєєв І. С. Новий підхід до обчислення тарифів // Інформаційний бюлетень Питання житлової політики. – 2006. № 4. – 78 с.

4.5. ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ПІД ВПЛИВОМ ЛОБІЗМУ

Безкровний А.В.

аспірант

Білоцерківський національний аграрний університет

*Усі правителі формують думку
на основі того, що привернуло їх увагу,
а не на основі того, що об'єктивно.*

Л. Мілрайт

Питання дослідження конкурентоспроможності промислових підприємств є важливими й актуальними як для економіки країни в цілому, так і для окремих виробників. У ринкових умовах висока конкурентоспроможність суб'єктів господарювання є запорукою отримання високого і стабільного прибутку. Висока конкурентоспроможність – основна умова розвитку і